

Drei Farben, viele Chancen Fokus Frankreich

Botschafterin Tania Cavassini

05 Ein Schlüsselpartner in Europa

Noël Haab

10 Chemieproduktion mit internationaler Ausstrahlung

Urs Kipfer

13 Frankreich – drei Farben, drei Aspekte der MWST



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
2026*

* Euromoney Trade Finance Survey: Best Trade Finance Bank Switzerland 2026

DREI FARBEN, VIELE CHANCEN

Fokus Frankreich

3 EDITORIAL

5 STATEMENT

Botschafterin Tania Cavassini
Schweizer Botschaft, Paris

SCHWERPUNKT

- 6 Transformationsmanagement in Frankreich – fit für die Zukunft
- 9 Erfolgreich seit über 20 Jahren im französischen Markt
- 10 Chemieproduktion mit internationaler Ausstrahlung

FOREIGN TRADE FACTS

- 12 WÄHRUNGSSITUATION
Frankreich: Fiskalprobleme und politische Unsicherheit
- 13 MEHRWERTSTEUER
Frankreich – drei Farben, drei Aspekte der MWST
- 14 ZOLLWISSEN KOMPAKT
Der Zollhammer des US Supreme Courts
- 15 EXPORTBAROMETER
Gemischte Signale für den Schweizer Aussenhandel

EXPERTENWISSEN

- 16 Sieben Trends, die 2026 die Industrie prägen

BUSINESS EXCELLENCE

- 17 Der wahre Nutzen des Dokumentarinkassos
- 18 Patente und Marken schützen nur, wenn man sie verteidigt
- 19 Parametrische Versicherungen: Smarte Antwort auf den Klimawandel

MITGLIEDER IM FOKUS

- 21 Evatec AG
AirLoc AG

AKTUELL

- 22 swiss export Veranstaltungen
- 24 swiss export Weiterbildung

Mehr als nur ein Nachbar

Liebe Leserinnen, liebe Leser

Die Weltwirtschaft bleibt auch 2026 anspruchsvoll. Umso wichtiger ist es, Chancen dort zu erkennen, wo Nähe, Substanz und Verlässlichkeit zusammenkommen. Deshalb richten wir den Blick dieses Mal auf Frankreich. Unter dem Titel «Drei Farben, viele Chancen» zeigen wir, warum unser westlicher Nachbar für Schweizer Exporteure mehr ist als ein grosser Absatzmarkt: Frankreich ist Schlüsselpartner, Innovationsraum und Brücke nach Europa zugleich.

Die Beiträge in dieser Ausgabe machen sichtbar, wie vielfältig dieses Potenzial ist. Sie reichen von strategischen Einordnungen über konkrete Praxisbeispiele bis zu Erfahrungen aus Industrie, Chemie und Transformation. Dabei wird deutlich: Wer den französischen Markt versteht, lokale Besonderheiten ernst nimmt und partnerschaftlich vorgeht, findet dort attraktive Wachstumschancen.

Gerade in Zeiten erhöhter Unsicherheit ist aber nicht nur der Markt entscheidend, sondern auch die eigene Organisation. Unternehmen, die in ihre Mitarbeiter*innen, deren Know-how und ihre Weiterbildung investieren, stärken ihre Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig. Deshalb bauen wir unser breites und stufengerechtes Weiterbildungsangebot laufend aus. Nutzen Sie die Chance und wählen Sie das Angebot, das Sie beruflich weiterbringt.

Wir freuen uns zudem, Sie persönlich zu treffen – zum Beispiel am swiss export tag 2026 oder am Export Compliance Symposium, das wir zum ersten Mal durchführen. Beide Anlässe bieten Raum für Orientierung, Austausch und neue Impulse. In diesem Sinn wünschen wir Ihnen ein sicheres Gespür für neue Chancen.

Herzlich

Claudia Moerker



Geschäftsleiterin

Sybille Amstutz



Redaktionsleiterin



Claudia Moerker
Geschäftsleiterin

Sybille Amstutz
Redaktionsleiterin



**Why be a customer.
When you can feel
like a partner.**

Frankreich: Ein Schlüsselpartner in Europa

Frankreich bietet Schweizer Exporteuren konkrete Chancen in mehreren strategischen Industriesektoren, die durch umfangreiche öffentliche Investitionen und eine starke Innovationsdynamik unterstützt werden. Die Luft- und Raumfahrtindustrie erzielte 2024 einen Umsatz von 71 Milliarden Franken, davon 82 Prozent im Export, und generiert eine hohe Nachfrage in den Bereichen Industrie 4.0 und 5.0, Wartung (MRO), Cybersicherheit und Dekarbonisierungslösungen. Die nationale Wasserstoffstrategie, die bis 2030 mit 8 Milliarden Franken ausgestattet ist, eröffnet Perspektiven in den Bereichen Elektrolyse, CO₂-Speicherung und Energieeffizienz. Die Modernisierung des Schienenverkehrs sowie der Medtech-Sektor, die durch «France 2030» unterstützt werden, ergänzen diese Potenziale.



Tania Cavassini
Botschafterin
Schweizerische Botschaft in
Frankreich, Paris

In diesem Kontext spielt der als offizieller Vertreter von Switzerland Global Enterprise in die Schweizerische Botschaft in Frankreich integrierte Swiss Business Hub (SBH) eine zentrale Rolle bei der Exportförderung und der Positionierung des Wirtschaftsstandorts Schweiz. Er begleitet schweizerische und liechtensteinische KMU in allen Phasen ihrer Markterschliessung: Marktanalysen, Partnersuche, rechtliche Abklärungen, Wirtschaftsmissionen und gezielte operative Unterstützung. Im Jahr 2025 wurden über 400 Unternehmen begleitet und rund 70 Projekte in Sektoren mit hohem Potenzial umgesetzt.

Darüber hinaus stellt das lokale Innovationsökosystem, das zu den dynamischsten in Europa zählt, eine strategische Chance für die Schweiz dar. Der SBH unterstützt technologieorientierte Unternehmen mit hohem Potenzial bei ihrer Ansiedlung in der Schweiz. 2025 wurden 52 Unternehmen aus den Bereichen Digitalisierung und Life Sciences betreut. Der SBH trug unter anderem zur Ansiedlung des Einhorn-Unternehmens Zama bei, das auf fortgeschrittene Kryptografie spezialisiert und Preisträgerin des Programms French Tech 2030 ist.

Über die Wachstumsbranchen hinaus beruht die französisch-schweizerische Wirtschaftsbeziehung auf intensiven Handelsströmen und eng verflochtenen Wertschöpfungsketten. Mit einem jährlichen Handelsvolumen von über 45 Milliarden Franken¹ zählt Frankreich zu den wichtigsten Handelspartnern der Schweiz und ist ein zentraler Akteur im europäischen Binnenmarkt.

Diese Komplementarität zeigt sich besonders in den grenznahen Regionen. Die Zusammenarbeit in der Pharma- und der Chemieindustrie zwischen Basel und der Region Grand Est, die Uhrmacherkunst und die Mikrotechnik im Jurabogen sowie die Energietechnologien im Genferseebecken verdeutlichen die enge Verflechtung industrieller Ökosysteme. Diese Nähe begünstigt Partnerschaften, gegenseitige Investitionen und den Zugang zu ergänzenden Kompetenzen.

In der Praxis erfordert der Markterfolg in Frankreich ein gutes Verständnis der oft zentralisierten Entscheidungsstrukturen sowie eine solide lokale Verankerung. Der Einfluss grosser Unternehmen und der Verwaltungen, die Bedeutung persönlicher Netzwerke sowie die Besonderheiten des französischen Sozial- und Steuersystems verlangen einen strukturierten Ansatz, der jedoch zu bewältigen ist.

Schliesslich wird das Wettbewerbsumfeld direkt von der Entwicklung des europäischen Rahmens in den Bereichen Energiewende, Digitalisierung und Reindustrialisierung beeinflusst. Diese Entwicklungen schaffen Innovationschancen, erhöhen jedoch zugleich die Anforderungen an die Wettbewerbsfähigkeit.

Mit 68,6 Millionen Einwohner*innen stellt Frankreich einen Markt von kritischer Grösse dar und ist zugleich ein strategischer Partner sowie ein natürlicher Ankerpunkt für den europäischen Markt. ■

¹ Bundesamt für Zoll und Grenzsicherheit (BAZG). SwissImpex – Aussenhandel im Focus. Bern, 2025



Transformationsmanagement in Frankreich – fit für die Zukunft

Der französische Lebensmittelmarkt wächst seit Jahren konstant. Qualität und Produktvielfalt entsprechen einem französischen Kundenbedürfnis, und daraus ergeben sich viele Chancen in einem dynamischen, grossen Markt. Der französische Lebensmittelhandel ist professionell aufgestellt, und der Wettbewerbsdruck ist entsprechend gross.

Der Auftraggeber, ein europäisches mittelständisches Unternehmen, zählt zu den weltweit führenden Playern in seiner Kategorie. Um den spezifischen Marktbedürfnissen in Frankreich gerecht zu werden, ist man vor 20 Jahren mit einer Vertriebsstruktur in den Markt eingestiegen und hat später sogar eine eigene Produktion mit Logistik und lokalem Lager in Frankreich aufgebaut. Marktanteile wurden mit Kampfpreisen erkaufte.

Laufend steigende Kosten und Abgaben, geringe Produktionsproduktivität, schlechte Personalverfügbarkeit sowie teils geringe Motivation im Personal, eine beschränkte Skalierbarkeit der Organisation bei sich laufend veränderndem Auftragsvolumen haben über Jahre zu einem stetig steigenden Verlust geführt.



Johannes Braun
Director
Roland Berger AG



Tobias Kramolowsky
Director
Roland Berger GmbH

Der direkte französische Wettbewerb begann schon vor Jahren, die Produktion in günstigere osteuropäische Länder zu verlagern und die Kostenvorteile dem Handel weiterzureichen.

Jahrelang versuchte das lokale französische Management, die Situation zu beschönigen. Unangenehme Kostenoptimierungsideen der Muttergesellschaft wurden mithilfe des Betriebsrats stets verhindert. Variable Leistungskomponenten wurden reduziert, und die Belegschaft lebte von Fixgehältern. Der Konzern musste zunehmend höhere Verluste dieser Tochtergesellschaft tragen.

Ein neutrales Beratungsprojekt schuf Klarheit über das weiterhin intakte Potenzial für Wachstum im französischen Markt unter Klarstellung, dass ein Erreichen der Profitabilität im bestehenden Set-up unwahrscheinlich ist. Fachliches und Branchen-Know-how war genug vorhanden, die Erfahrung für eine Restrukturierung in Frankreich fehlte dem Konzern aber gänzlich. Die Muttergesellschaft beauftragte Roland Berger IMPEX. Von der internationalen Interimsmanagementtochter des globalen Beratungshauses Roland Berger können Konzepte nicht nur ausgearbeitet,



sondern auch von Personen mit C-Level-Erfahrung mit oder ohne Organschaft umgesetzt werden.

Das lokale Management wurde zunächst mit einem IMPEX-Manager ergänzt, der im Handelsregister eingetragen war und vollumfänglich Verantwortung übernahm. Das geschah zunächst im Rahmen einer Co-Geschäftsführung. Anschliessend übernahm der IMPEX-Manager die rechtliche Gesamtverantwortung allein. Zusätzlich wurden je nach Bedarf spezifische Ressourcen von Roland Berger für eine zügige Umsetzung von Arbeitsschwerpunkten und die Erreichung der definierten Ziele eingesetzt.

Der Hauptfokus lag zu Beginn auf der Topline zur Stabilisierung und Neuausrichtung des Geschäfts in Frankreich: Das Aufstellen und Validieren eines Marktmodells, die Priorisierung von Produkt-Markt-Kombinationen, die Ableitung eines mittelfristigen Plans bis zur Erreichung der Rentabilität der Gesellschaft und die Neuaufstellung einer passenden Aufbauorganisation sowie die Suche nach einem Geschäftsführer für die Leitung der künftigen Vertriebseinheit waren wichtige Arbeitspakete.

Dabei wurden konsequent Preise im Markt erhöht, um die kumulierten Kostensteigerungen zu kompensieren. Das Portfolio wurde bereinigt und durch punktuelle Innovationen für das wachsende Marktsegment ergänzt.

Mithilfe eines zweiten Roland-Berger-IMPEX-Chief-Restructuring-Officer (CRO) wurde der lokale Produktionsfootprint im Kontext der weiteren Standorte der Gruppe samt ihrer Kostenstruktur hinterfragt. Zusätzlich wurden weitere Co-Packer-Alternativen geprüft und in die Operationsstrategie integriert. Unter Performance- und Kostenaspekten wurde die Wettbewerbsfähigkeit der lokalen Produktion bewertet, schliesslich die lokale

Produktion geschlossen und die Lagerhaltung, die Kommissionierung der Artikel für den französischen Lebensmittelhändler sowie die Ausgangslogistik outgesourct.

Parallel wurden die gesetzlich erforderlichen Verhandlungen mit dem Betriebsrat vorbereitet und durchgeführt. Die Klarheit über die Notwendigkeit einer Transformation wurde nach gesetzlichen Anforderungen dokumentiert und liess keinen Spielraum offen. Es wurde eine dreistellige Anzahl von Arbeitsplätzen abgebaut. Der Sozialplan inkludierte ausserdem grosszügige freiwillige Regelungen für Mitarbeiter*innen und erhielt alle nötigen Zustimmungen der Behörden im vorgesehenen gesetzlichen Zeitraum. Nicht mehr benötigte Gebäude und Anlagen wurden devestiert.

Während der Projektarbeit wurde das Team zeitweise von hoch qualifizierten Interimsarbeitskräften unterstützt, um personelle Engpässe aufgrund von krankheitsbedingten Ausfällen und Veränderungen im Führungsteam zu überbrücken. Im Umsetzungszenit wurden 60 Prozent des Führungsteams durch externe Kräfte gesteuert. Als die Gesellschaft wieder stabil war, übernahmen ehemalige oder neue qualifizierte Mitarbeiter*innen die schlankeren, aufgeräumten Prozesse. Viel Fachwissen konnte erhalten werden.

Die «neue» schlanke französische Struktur stellt die Kundennähe durch ein eigenes fokussiertes Vertriebsnetz sicher. Die Logistik wird von einem französischen Dienstleister übernommen, der jederzeit Mengen skalieren kann und mit hoher Lieferfähigkeit glänzt, und das zu tieferen Kosten, welche die hauseigene Lösung nicht erreichen konnte.

Die Produktion der Ware wurde näher an die Rohstoffursprungsländer verlagert. Das führte zu deutlichen Kostenvorteilen und tieferen Lohnkosten, die einem Drittel der französischen Kostenbasis entsprechen. Aufgrund dessen kann man wieder im preislichen Wettbewerb bestehen und zukünftig Marktanteile erobern.

Für die neue Vertriebseinheit wurde ein externer ambitionierter Geschäftsführer mit reinem Vertriebsfokus gefunden, die alleinige Geschäftsführung wurde ihm übergeben. Der gesetzlich erforderliche Sozialplan läuft noch längere Zeit weiter, ohne dass das Unternehmen operativ beeinträchtigt wird.

Der Interimseinsatz war so rentabel, dass Verluste reduziert werden konnten und zu einem Payback binnen drei Monaten führten. Die aufgelaufenen Verluste der letzten Jahre können nun realistisch aus eigener Kraft zurückverdient werden.

Der französische Staat sollte zukünftig Gewinnsteuern erhalten, da das Unternehmen wieder fit für den französischen Markt ist. Dieses Beispiel zeigt, dass auch in Frankreich schwierige Umstrukturierungen erfolgreich durchgeführt werden können. Wichtig ist dabei, Entscheidungen konsequent umzusetzen und auf ein erfahrenes Team zählen zu können, das die Transformation in allen Phasen kontinuierlich und auf hohem Niveau vorantreibt. ■

Neue Chancen für Schweizer Exporteure bei internationalen Grossprojekten

Anfang 2026 hat die Schweizerische Exportrisikoversicherung SERV die Gesamtverantwortung für das Mandat Grossinfrastrukturprojekte (GIP) des Bundes übernommen. Damit ist die SERV zentrale Anlauf- und Koordinationsstelle des «Team Switzerland Infrastructure» – und schafft für Schweizer Exportunternehmen gezielt Zugang zu bedeutenden internationalen Infrastrukturprojekten.

Umsetzung des GIP-Mandats aus einer Hand

Der Bundesrat lancierte das Mandat Grossinfrastrukturprojekte (GIP) 2021 mit einem klaren Ziel: Der Zugang der Schweizer Wirtschaft zu grossen ausländischen Infrastrukturvorhaben soll verbessert und die internationale Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig gestärkt werden. Im Zentrum stehen eine engere Koordination zwischen Industrie, Verbänden und Bundesstellen sowie die gezielte Identifikation und Zusammenführung von Nachfrage und Angebot.

Die SERV hat per 1. Januar 2026 die Gesamtverantwortung für dieses Mandat übernommen. Im «Team Switzerland Infrastructure» werden gemeinsam mit Switzerland Global Enterprise (S-GE), den Branchenverbänden Swissem, Swissrail und suisse.ing sowie weiteren Partnern aus der Bundesverwaltung die Kräfte gebündelt. «Jedes erfolgreich realisierte Projekt stärkt nicht nur einzelne Unternehmen, sondern den Werkplatz Schweiz insgesamt», fasst der SERV-CIO Lars Ponterlitschek zusammen.

Für die Schweizer Exportunternehmen bedeutet das: eine zentrale Kontaktstelle, klare Zuständigkeiten und ein effizienter Zugang zu relevanten Informationen, Kontakten und Projekten.

Schlüsselkontakte, Projektidentifikation und finanzielle Stärke

Die SERV vermittelt Schlüsselkontakte zu internationalen EPC-Unternehmen (Engineering, Procurement, Construction), identifiziert und evaluiert geeignete Projekte und begleitet Schweizer Unternehmen frühzeitig im Prozess. Die Rolle als «Trade Facilitator» erlaubt es der

Die Schweizerische Exportrisikoversicherung SERV entschädigt eine versicherte Exporteurin oder eine finanzierende Bank, wenn ein Käufer im Ausland aus politischen oder wirtschaftlichen Gründen nicht zahlen kann oder will. Auch trägt die SERV mit ihren Versicherungen dazu bei, dass Unternehmen für ihre Herstellungskosten Zugang zu Krediten und einer höheren Kreditlimite erhalten.

Die SERV ist eine öffentlich-rechtliche Anstalt des Bundes und arbeitet eigenwirtschaftlich, das heisst, sie nimmt ihr Geld über risikogerechte Versicherungsprämien ein und ist nicht steuerfinanziert. www.serv-ch.com

SERV, wirtschaftliche Chancen mit konkreten Finanzierungslösungen zu verbinden. Hier profitiert die SERV vom AAA-Rating des Bundes. Es schafft Vertrauen bei internationalen Partnern und stärkt die Position Schweizer Anbieterinnen und Anbieter in anspruchsvollen Märkten.

Bereits vor der offiziellen Übernahme des Mandats hat die SERV gezielt Grossprojekte identifiziert. Gerade KMU profitieren davon, als qualifizierte Unterlieferantinnen und Unterlieferanten in komplexen Projekten berücksichtigt zu werden – in einem Umfeld, das zunehmend dynamisch und wettbewerbsintensiv ist.



Lars Ponterlitschek ist Chief Insurance Officer (CIO) und Mitglied der Geschäftsleitung der SERV.

Konkrete Resultate – messbarer Nutzen

Die Resultate sprechen für sich: Allein im Jahr 2025 konnte die SERV fünf Grossinfrastrukturprojekte mit einem Gesamtauftragswert von über einer halben Milliarde Schweizer Franken realisieren. Rund 50 Schweizer Unternehmen waren daran beteiligt. Darunter befanden sich unter anderem ein Gleisbauer, ein Hersteller von Fahrbahnübergängen und Brückenlagern sowie ein Wasserpumpenhersteller. Weitere internationale Grossprojekte sind bereits in der Pipeline. Das Potenzial ist erheblich, und die Nachfrage nach Schweizer Qualität bleibt hoch.

Lars Ponterlitschek bringt es auf den Punkt

«Die Übernahme der Gesamtverantwortung für das GIP-Mandat ist für uns ein Vertrauensbeweis des Bundes – und vor allem eine Chance für die Schweizer Exportwirtschaft. Wir bündeln Know-how, Kontakte und Finanzierungskompetenz an einer Stelle und schaffen damit konkrete Wettbewerbsvorteile für unsere Kundinnen und Kunden. Unser Ziel ist klar: Gemeinsam mit unseren Partnerinnen und Partnern wollen wir Schweizer Unternehmen frühzeitig in internationale Grossprojekte einbinden und ihnen nachhaltige Geschäftsmöglichkeiten eröffnen.»



Erfolgreich seit über 20 Jahren im französischen Markt

Seit mehr als zwei Jahrzehnten ist Wandfluh France erfolgreich im französischen Markt tätig. Mit einem bewusst schlank gehaltenen, hoch engagierten Team ist es gelungen, Wandfluh Hydraulik in Frankreich als verlässlichen Partner für anspruchsvolle hydraulische Lösungen zu etablieren. Die langjährige Präsenz, kombiniert mit technischer Kompetenz, Kundennähe und hoher Liefertreue, bildet eine stabile Basis für nachhaltiges Wachstum.

Frankreich bietet für Wandfluh ausgezeichnete Entwicklungsmöglichkeiten. Die grosse industrielle Vielfalt des Landes, gepaart mit zahlreichen spezialisierten Anwendungen, eröffnet ein breites Betätigungsfeld für hochwertige kundenspezifische Hydrauliklösungen. Zudem ist Frankreich aus Schweizer Sicht ein attraktiver Exportmarkt. Die geografische Nähe, stabile wirtschaftliche Rahmenbedingungen sowie klare regulatorische Strukturen erlauben eine effiziente und zuverlässige Marktbearbeitung.

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor sind die einfachen und gut etablierten logistischen Wege zwischen der Schweiz und Frankreich. Wandfluh arbeitet seit Jahren mit flexiblen und leistungsfähigen Speditionspartnern zusammen und hat dadurch eine wirtschaftliche Logistiklösung aufgebaut. Diese stellt sicher, dass Produkte schnell, flexibel und termingerecht zu den französischen Endkunden geliefert werden. Auch bei kundenspezifischen Lösungen oder kurzfristigen Anforderungen können so kurze Reaktionszeiten und eine hohe Versorgungssicherheit gewährleistet werden. Besonders der Energiesektor stellt einen wichtigen Wachstumsmarkt dar. Wandfluh verfügt über ein umfassendes Portfolio an explosionsgeschützten Hydraulikprodukten, die den hohen Sicherheitsanforderungen im Öl- und Gasbereich gerecht werden. Damit ist das Unternehmen bestens positioniert, um seine Aktivitäten in diesem sensiblen und zugleich zukunftsrelevanten Markt weiter auszubauen.



Juerg Schneider
Group CSO und Gérant
Wandfluh France

Ein weiterer zentraler Fokus liegt im Bereich der Mobilhydraulik. Frankreich ist ein bedeutender Markt für anspruchsvolle mobile Anwendungen, bei denen Zuverlässigkeit, Präzision und Robustheit entscheidend sind. Wandfluh ist hier insbesondere in Spezialmaschinen stark vertreten. Anwendungen wie Weintraubenvollernter, Telehandler, Erd- und Bodenbearbeitungsmaschinen sowie weitere kundenspezifische Arbeitsmaschinen zählen zu den wichtigen Wachstumsfeldern. Die Fähigkeit, massgeschneiderte Lösungen für komplexe hydraulische Anforderungen zu liefern, stellt dabei einen klaren Wettbewerbsvorteil dar.

Auch im Marinesegment ist Wandfluh France seit vielen Jahren erfolgreich tätig. Für den Einsatz in maritimen Umgebungen werden spezielle Hydraulikkomponenten in hochwertiger rostfreier Ausführung entwickelt und gefertigt. Diese Produkte zeichnen sich durch ihre hohe Korrosionsbeständigkeit, Langlebigkeit und Zuverlässigkeit aus und erfüllen die besonderen Anforderungen von Offshore-, Hafen- und Schiffsanwendungen.

Das Team von Wandfluh France ist verantwortlich für den Vertrieb sowie für die direkte Kommunikation mit den Kunden vor Ort. Die Nähe zum Markt ermöglicht ein grosses Verständnis der jeweiligen Anwendungen und Anforderungen. Die technische Auslegung der hydraulischen Systeme, die Produktion sowie umfassende Tests erfolgen im Mutterhaus in Frutigen in der Schweiz. Dort werden alle Produkte nach höchsten Qualitätsstandards entwickelt und gefertigt – «Swiss made» als Garant für Präzision, Qualität und Zuverlässigkeit.

Mit dieser klaren Aufgabenteilung, effizienten Export- und Logistikprozessen sowie einem konsequenten Fokus auf Spezialanwendungen ist Wandfluh France bestens gerüstet, um auch in Zukunft erfolgreich im französischen Markt zu wachsen. ■



Chemieproduktion mit internationaler Ausstrahlung

Die Walter Mäder AG steht seit über 90 Jahren für Schweizer Präzision in der Chemieproduktion. Als grösster Produktionsstandort der MÄDER-Gruppe in Killwangen entwickelt und produziert das Unternehmen Industrielacke und Kunstharze für unterschiedlichste Anwendungen – von Infrastruktur über Industrie bis zu spezialisierten technischen Beschichtungen. Rund 70 Prozent der in der Schweiz hergestellten Produkte werden in mehr als 70 Länder exportiert, was die internationale Bedeutung des Standorts unterstreicht und seine Rolle als verlässlicher Lieferant im globalen Markt bestätigt.



Noël Haab
Leiter Logistik
Walter Mäder AG

Von der Lackfabrik zum modernen Chemieproduzenten

Gegründet wurde das Unternehmen 1931 von Walter Mäder in Ennetbaden unter dem Namen Lackfabrik Walter Mäder. In der wirtschaftlichen Aufbruchphase nach dem Zweiten Weltkrieg wuchs der Betrieb rasch mit der steigenden Nachfrage nach Farben, Lacken und Beschichtungen für Industrie und Bau. 1948 erfolgten die Umwandlung in die Walter Mäder AG sowie der

Umzug nach Killwangen, wo der Standort bis heute kontinuierlich ausgebaut und modernisiert wurde. Neue Produktionsanlagen, erweiterte Lagerkapazitäten und eine stetige Professionalisierung der Prozesse prägten diese Entwicklung.

In den 1950er- und 1960er-Jahren entwickelte die Walter Mäder AG neben der Lackproduktion auch die Kunstharzproduktion und etablierte damit ein weiteres wichtiges Geschäftsfeld. Im Jahr 2000 folgte der nächste wichtige Meilenstein: die Übernahme durch einen französischen Konzern, der den Namen MÄDER für die gesamte Gruppe übernahm, um damit insbesondere im deutschen Markt leichter Fuss zu fassen, wo der Name Walter Mäder historisch gut bekannt war.

Produktion als Kernkompetenz

Am Standort Killwangen werden Industrielacke für nahezu alle Anwendungsbereiche entwickelt und hergestellt. Besonders stark ist das Werk im Bereich Railway-Lacke, die hohen technischen,



sicherheitsrelevanten und normativen Anforderungen genügen müssen. Diese Produkte kommen weltweit bei Schienenfahrzeugen, Infrastrukturprojekten und spezialisierten Anwendungen zum Einsatz.

Lacke für die Automobilbranche werden hingegen ausschliesslich in den Schwesterwerken in Deutschland und Frankreich produziert, wodurch eine klare Arbeitsteilung innerhalb der MÄDER-Gruppe besteht. Diese Fokussierung ermöglicht es Killwangen, seine Stärken in anderen industriellen Segmenten gezielt auszubauen.

In der Kunstharzproduktion ist Killwangen der leistungsfähigste Standort innerhalb der MÄDER-Gruppe. Besondere Stärken liegen bei nicht brennbaren Harzen, bei denen das Werk technologisch und qualitativ führend ist, sowie bei wasserbasierten, umweltfreundlichen Lacken, die den steigenden Nachhaltigkeitsanforderungen des Marktes entsprechen.

Logistik als unverzichtbare Unterstützung

Die Logistik am Standort Killwangen ist darauf ausgerichtet, die starke Produktionsleistung zuverlässig in die Welt zu bringen. Sie versteht sich als unterstützende Funktion für die Produktion, ist jedoch unverzichtbar, da ein Chemieproduzent mit Gefahrgut ohne professionelle Logistik nicht international lieferfähig wäre.

Elf spezialisierte Mitarbeitende kümmern sich um Transport, Export und Gefahrgutabwicklung. Sie koordinieren Lieferungen, stellen die Einhaltung aller gesetzlichen Vorgaben sicher und arbeiten eng mit Speditionen, Zollbehörden und internen Schnittstellen zusammen. Die Walter Mäder AG erfüllt sämtliche Anforderungen nach ADR, IMDG und IATA und investiert kontinuierlich in Schulungen sowie in klare, robuste Prozesse.

Kooperation innerhalb der MÄDER-Gruppe

Die Walter Mäder AG ist ein eigenständiger, international vernetzter Produktionsstandort innerhalb der MÄDER-Gruppe. Einkauf, Produktionsplanung sowie Management und IT werden gruppenweit abgestimmt, während die operative Fertigung in Killwangen eigenständig erfolgt. Diese Balance aus Autonomie und Vernetzung schafft Flexibilität und Stabilität zugleich.

Der Normalfall ist die Produktion in der Schweiz mit direktem Export in internationale Märkte. Bei Bedarf unterstützen sich die Werke gegenseitig mit Rohstoffen oder Halbfabrikaten, um Lieferfähigkeit und Effizienz sicherzustellen. Mengen werden gebündelt eingekauft, Kapazitäten abgestimmt und Know-how ausgetauscht. So werden Know-how und Ressourcen innerhalb der Gruppe effizient genutzt.

Best-Practice-Zusammenarbeit

Ein anschauliches Beispiel für diese Vernetzung war ein dringender Kundenauftrag, bei dem kein einzelner Standort alle benötigten Rohstoffe verfügbar hatte. Durch koordinierte Beschaffung aus Deutschland und Frankreich sowie Bündelung und Weiterverarbeitung in der Schweiz konnte der Auftrag dennoch erfolgreich und termingerecht umgesetzt werden. Dieses Beispiel zeigt, wie gruppenweite Zusammenarbeit, schnelle Entscheidungswege und pragmatische Lösungen zuverlässige Lieferketten ermöglichen.

Walter Mäder AG innerhalb der MÄDER-Gruppe

Die MÄDER-Gruppe beschäftigt rund 660 Mitarbeitende an acht Produktionsstandorten und zwölf Zentren für Forschung und Entwicklung. Der Standort Killwangen ist der grösste Produktionsstandort der Gruppe und spielt eine zentrale Rolle in Entwicklung, Herstellung und internationaler Distribution. Mit einem hohen Exportanteil trägt die Walter Mäder AG wesentlich zur globalen Präsenz der MÄDER-Gruppe bei.

Ausblick

Die Walter Mäder AG setzt auf weitere Digitalisierung, optimierte Produktionsprozesse und eine noch engere Zusammenarbeit mit den französischen Werken. Ziel ist es, Innovation, Nachhaltigkeit und Lieferfähigkeit weiter zu stärken und den Standort Killwangen langfristig als Kompetenzzentrum für Lacke und Kunstharze auszubauen. ■

Frankreich: Fiskalprobleme und politische Unsicherheit

Die politische Unsicherheit in Frankreich war in den vergangenen Jahren aussergewöhnlich gross und hat sowohl französische Finanzanlagen als auch den Euro belastet. Seit der Wahl Emmanuel Macrons zum Staatspräsidenten 2017 hat Frankreich bereits den siebten Ministerpräsidenten. In den letzten zwei Jahren gab es zahlreiche Vertrauensabstimmungen im Parlament sowie mehrere Haushalte, die erst nach erheblichen Verzögerungen von der Nationalversammlung verabschiedet wurden. Obschon der amtierende Ministerpräsident das Budget für 2026 durchgebracht hat, bedeutet das keineswegs, dass nun politische Stabilität einkehrt.



Constantin Bolz
Leiter Währungsstrategie
UBS Switzerland AG

Die stark fragmentierte Nationalversammlung erschwert zudem künftig die Bildung stabiler Mehrheiten. Hinzu kommen die Wahlen 2027, bei denen Präsident Emmanuel Macron nicht erneut kandidiert und laut aktuellen Umfragen das Rassemblement National voraussichtlich die Mehrheit der Stimmen erhält. Selbst bei einem Wechsel im Präsidentenamt dürfte die Mehrheitsbildung in der Nationalversammlung weiterhin schwierig sein.

Da Frankreich die zweitgrösste Volkswirtschaft in der Eurozone ist, wirken sich politische Unsicherheiten nicht nur auf das Land selbst, sondern auf die gesamte Eurozone aus. Jede politische Krise in Frankreich hat in den letzten Jahren zu kurzfristigen und teilweise deutlichen Risikoaufschlägen auf französische Staatsanleihen geführt. Diese Risikoprämie hat den Euro im Vergleich zu anderen Währungen belastet. Umgekehrt profitierte der Euro Anfang 2026 davon, dass das französische Budget verabschiedet und die Risikoprämie abgebaut wurde. Auch künftig ist davon auszugehen, dass politische Ereignisse in Frankreich den Euro massgeblich beeinflussen. Generell belastet die Erwartung, dass es in den kommenden Jahren keine stabile Mehrheitsregierung geben wird, die Gemeinschaftswährung.

Positiv ist jedoch zu vermerken, dass das Haushaltsdefizit Frankreichs seit der Covid-19-Pandemie gesunken ist und in den kommenden Jahren weiter zurückgehen dürfte. Ebenfalls sollten sich das deutsche Fiskalpaket und die europäischen Verteidigungsausgaben auf die französische Wirtschaft auswirken. Entsprechend haben sich französische Unternehmensanleihen in den letzten Monaten trotz politischer Unsicherheiten gut entwickelt, da sie stärker von internationalen als von innenpolitischen Faktoren beeinflusst werden. Daneben sollte der Euro vom durch Fiskalmassnahmen gestützten Wachstum profitieren, da diese weitere geldpolitische Lockerungen der Europäischen Zentralbank unwahrscheinlich machen. In Frankreich ist wohl vorerst das Schlimmste überstanden, auch wenn weiterhin politische Unsicherheiten bestehen. ■

Frankreich – drei Farben, drei Aspekte der MWST

Frankreich hat zum 1. Januar 2026 den «kleinen Fiskalvertreter» (*représentation fiscale ponctuelle*) abgeschafft. Daneben gilt bereits seit dem 1. Januar 2022 – auch für Schweizer Unternehmen – das Erfordernis zur Erfüllung der Einfuhrsteuerpflicht im Reverse-Charge-Verfahren (*autoliquidation*). Und unter anderem kann bei lokalen Einkäufen die Möglichkeit bestehen, Waren ohne französische MWST zu beziehen (*contingent d'achats en franchise*). Das sind nur drei Aspekte der französischen MWST mit Relevanz für Schweizer Unternehmen.



Urs Kipfer
Senior Advisor
Tax Partner AG

Abschaffung der *représentation fiscale ponctuelle*

Mit der Abschaffung der *représentation fiscale ponctuelle* zum 1. Januar 2026 entfällt die Möglichkeit, für die Einfuhr von Waren im Rahmen des Zollverfahrens 4200 (EU-Verzollung) einen «kleinen Fiskalvertreter» zu beauftragen. Damit erfordern Einfuhren in die EU über Frankreich nun eine ordentliche französische MWST-Registrierung von Schweizer Unternehmen, und zwar sogar dann, wenn sich der steuerbefreiten Einfuhr im Rahmen der EU-Verzollung eine innergemeinschaftliche Lieferung anschliesst.

MWST-Registrierung bei der *autoliquidation*

Schweizer Lieferanten, die Waren selbst nach Frankreich einführen (eigene Waren oder DDP-Lieferungen), benötigen seit dem 1. Januar 2022 eine französische MWST-Registrierung; das erfordert einen akkreditierten Fiskalvertreter. Die Registrierungspflicht gilt unabhängig davon, ob die Waren der Einfuhr anschliessend im Inland geliefert oder im Rahmen einer innergemeinschaftlichen Lieferung weiterverkauft werden. Aufgrund des ebenfalls seit dem 1. Januar 2022 geltenden Erfordernisses zur Erfüllung der Einfuhrsteuerpflicht im Rahmen der *autoliquidation* (Reverse-Charge-Verfahren) sind Einfuhren hinsicht-

lich der Einfuhrsteuer immerhin liquiditätsneutral. Damit hat die Anwendung der EU-Verzollung für eine steuerbefreite Einfuhr an Bedeutung verloren.

Contingent d'achats en franchise beim Wareneinkauf

Für Schweizer Unternehmen, die in Frankreich mehrwertsteuerlich registriert sind, besteht die Möglichkeit zur Anwendung des *contingent d'achats en franchise*. Dieses Verfahren erlaubt den mehrwertsteuerbefreiten Einkauf von Waren bis zu einem Wert entsprechend den Export- und innergemeinschaftlichen Lieferungen ab Frankreich im vorherigen Jahr. Formelle Voraussetzung für die Anwendung des *contingent d'achats en franchise* ist eine Bewilligung der französischen Steuerbehörden. In materieller Hinsicht müssen die Waren für den Export beziehungsweise für innergemeinschaftliche Lieferungen bestimmt sein. Das *contingent d'achats en franchise* hat positive Liquiditätseffekte, da französische Lieferanten an Schweizer Unternehmen im Regelfall die MWST von 20 Prozent (Normalsatz) verrechnen müssten.

Fazit für Schweizer Unternehmen

Mit dem Wegfall der *représentation fiscale ponctuelle* müssen Schweizer Unternehmen prüfen, ob Waren weiterhin über Frankreich in die EU eingeführt werden sollen. Wenn ja, führt das zu einer MWST-Registrierungspflicht in Frankreich. Auf der Habenseite steht jedoch, dass das Regime der *autoliquidation* es erlaubt, Waren einzuführen, ohne die Einfuhrsteuer vorfinanzieren zu müssen. In gleichem Masse kann das *contingent d'achats en franchise* für die Liquiditätsplanung interessant sein. Eine Überprüfung der Lieferketten, unter Berücksichtigung der zur Verfügung stehenden MWST-Instrumente, ist deshalb empfehlenswert. ■



Der Zollhammer des US Supreme Courts

Der amerikanische Supreme Court hat die im Frühjahr 2025 verhängten Zölle für rechtswidrig erklärt. Donald Trump war deshalb gemäss dem verkündeten Urteil nicht berechtigt, auf der Grundlage des International Emergency Economic Powers Act (IEEPA), eines knapp 50 Jahre alten Notstandsgesetzes, Zölle zu erheben.



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

Mit sechs zu drei Stimmen entzog das Gericht einem Grossteil der im vergangenen Jahr verhängten Zölle die rechtliche Basis. Insbesondere den sogenannten Reziprozitätszöllen, die Donald Trump auf Importe von jedem Handelspartner in Höhe von mindestens zehn Prozent verhängt hatte.

Donald Trump bezeichnete das Urteil zu den IEEPA-Zöllen als falsch und «lächerlich», rühmte die Zölle als Erfolgsrezept und kündigte an, nun andere – zum Teil stärkere – gesetzliche Befugnisse für Zölle und Handelsbeschränkungen zu nutzen. So behauptete er, ein Urteil gegen die Zölle wäre «die grösste Bedrohung in der Geschichte» der USA hinsichtlich der nationalen Sicherheit und «würde die Vereinigten Staaten von Amerika buchstäblich zerstören».

140 Milliarden Dollar von etwa 300 000 Importeuren

Die Entscheidung stellt Handelsabkommen der USA mit zahlreichen Ländern und der EU infrage und beseitigt zugleich eine wichtige Einnahmequelle der hoch verschuldeten US-Regierung. Zur Frage möglicher Rückzahlungen äusserte sich das Gericht nicht. Bis Mitte Dezember hatte die Regierung aus den nun für illegal erklärten Zöllen rund 140 Milliarden Dollar von etwa 300 000 Importeuren eingenommen. Unklar ist, wie und ob diese Beträge erstattet werden müssen.

Die Richter begründen ihr Urteil damit, dass Zölle eine Form von Steuern sind, für deren Erhebung nach der amerikanischen Ver-

fassung der Kongress zuständig ist, nicht der Präsident. Das Notstandsgesetz IEEPA erlaube es zwar, Importe und Exporte auf verschiedene Weise zu «regulieren», das Gericht stellte jedoch klar: «Importe zu regulieren», sei keine versteckte Ermächtigung, Steuern zu erheben. Hätte der Kongress dem Präsidenten eine wirtschaftlich und politisch derart weitreichende Macht übertragen wollen, hätte er das klar, ausdrücklich und unmissverständlich getan – und nicht in vagen Formulierungen eines Notstandsgesetzes versteckt, heisst es in einem Teil der Begründungen.

Das Urteil betont zudem, dass in der etwa 50-jährigen Geschichte des IEEPA kein Präsident das Gesetz genutzt habe, um Zölle zu verhängen. Das wertet das Gericht als Hinweis darauf, dass der Kongress eine solche Befugnis nicht beabsichtigt hat.

Der Dissens dürfte noch weitergehen. So hat Donald Trump als erste Massnahme weltweit zusätzlich zehn Prozent auf die bereits beschlossenen Zölle aufgeschlagen. «Der 10-Prozent-Zoll startet am 24. Februar 2026.» Er wolle sich dafür auf ein Handelsgesetz aus dem Jahr 1974 stützen. Dieses erlaubt es, Zölle auf Importe für bis zu 150 Tage lang zu erheben.

Gleichzeitig sollen bereits mindestens 1800 Unternehmen Klage eingereicht haben, und täglich kommen neue hinzu. Die Verfahren könnten sich über Jahre hinziehen.

Brisant ist, dass die Zollklagen nun alle nahezu gleichzeitig eingereicht werden, und das bei nur einem zuständigen Gericht: dem US-Gericht für internationalen Handel (Court of International Trade, CIT) in New York. In dessen Geschichte gab es bislang keinen vergleichbaren Fall mit auch nur annähernd so vielen potenziellen Klägern oder so hohen Streitwerten. ■

Gemischte Signale für den Schweizer Aussenhandel

Die Schweizer Wirtschaft ist 2025, bereinigt um Sportevents, um 1,4 Prozent gewachsen, was nur geringfügig unter dem von uns geschätzten Potenzialwachstum von 1,5 bis 1,75 Prozent liegt. Dieses Wachstum dürfte jedoch durch Vorzieheffekte – vor allem in der Pharmaindustrie aufgrund der US-Zölle – verzerrt worden sein. Deshalb stellt das ausgewiesene Wachstum die Wirtschaftsentwicklung unserer Meinung nach zu positiv dar. Das Beschäftigungswachstum kam 2025 nahezu zum Stillstand, und die Arbeitslosenquote ist deutlich angestiegen. Das deutet auf unterausgelastete Kapazitäten hin.



Meret Mügeli
Economist,
CIO Macro & Strategy
UBS Switzerland AG

Exporte verzeichneten 2025 ein Plus

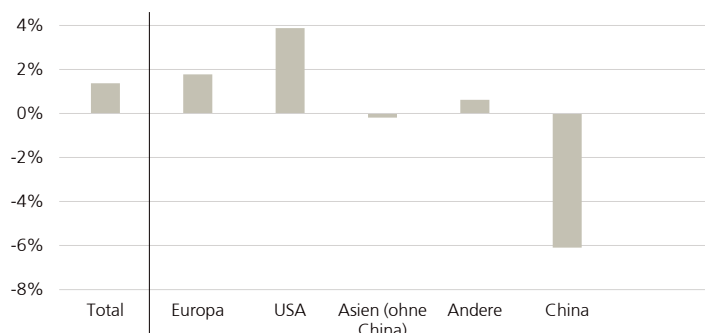
Die Schweizer Exporte legten 2025 im Vergleich zum Jahr davor insgesamt um 1,4 Prozent zu und erreichten mit 287 Milliarden Franken einen neuen Rekordwert. Gestützt wurden die Exporte im vergangenen Jahr allerdings von den bereits erwähnten Vorzieheffekten im Zusammenhang mit den US-Zöllen. So trugen besonders Exporte von chemischen und pharmazeutischen Erzeugnissen in die USA zum Plus bei. Tiefer als im Jahr davor hingegen fielen beispielsweise die Gesamtexporte von Maschinen und Uhren aus. Regional betrachtet waren die Exporte nach Asien erneut rückläufig, während jene nach Europa insgesamt zulegen.

2026 wohl mit schwachem Aussenhandel

Für 2026 erwarten wir ein Wachstum der Schweizer Wirtschaft auf um Sportevents bereinigter Basis von 0,9 Prozent, das vor allem von der Binnenwirtschaft gestützt wird. Der Aussenhandel dürfte hingegen kaum zum Wachstum beitragen. Das Exportbarometer überschritt zwar zu Jahresbeginn zum ersten Mal seit Mitte des Jahres 2022 wieder die Wachstumsschwelle, was jedoch in erster Linie auf eine deutliche Verbesserung im US-ISM-Manufacturing-Index zurückzuführen war.

Schweizer Exporte legten 2025 insgesamt zu

Veränderungen der Schweizer Exporte 2025 (Total 1) im Vorjahresvergleich, nach Handelspartnern



Quellen: BAZG, UBS

Auch wenn die US-Konjunktur voraussichtlich weiterhin robust bleibt, rechnen wir damit, dass die Schweizer Exporte in die USA unter Druck bleiben. Dazu dürften zum einen die deutliche Abwertung des US-Dollars in den letzten zwölf Monaten und zum anderen die US-Zölle beitragen. Zwar hat der Oberste Gerichtshof der USA die Zölle, basierend auf dem International Emergency Economic Powers Act (IEEPA), für rechtswidrig erklärt, die handelspolitische Unsicherheit dürfte jedoch bestehen bleiben, da alternative Zollinstrumente zur Verfügung stehen und gezielt eingesetzt werden könnten. Die Pharmaexporte in die USA sind nach wie vor von den Zöllen ausgenommen, doch aufgrund der geplanten Verschiebung der

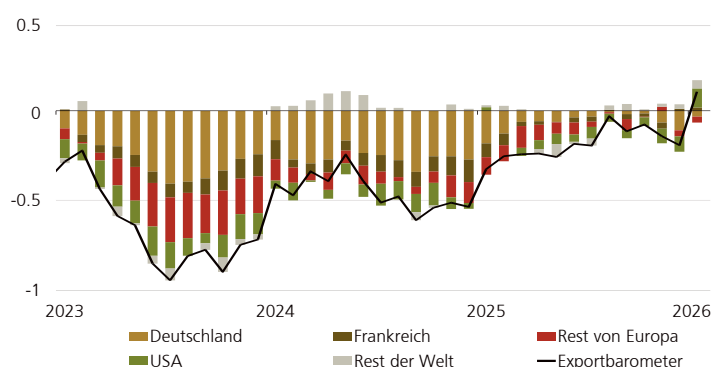
Schweizer Produktion für den US-Markt in die USA selbst dürften auch hier positive Impulse ausbleiben.

Kaum Impulse sind 2026 aus China zu erwarten. Der chinesische Konsum leidet weiterhin unter der Immobilienkrise, was die Nachfrage nach Schweizer Exporten nach wie vor belasten dürfte.

In Europa hingegen rechnen wir im Jahresverlauf mit einer Erholung der deutschen Wirtschaft aufgrund des grossen Fiskalpakets der deutschen Regierung. Eine gewisse Stimmungsaufhellung der europäischen Industrie widerspiegelte sich bereits in den vergangenen Monaten in den dortigen Einkaufsmanagerindizes, entsprechend hat der negative Beitrag von Europa im Schweizer Exportbarometer nachgelassen. Gemäss unserer Einschätzung könnte die Schweizer Wirtschaft in der zweiten Jahreshälfte dieses Jahres und 2027 von positiven Impulsen aus Europa profitieren. ■

Exportbarometer überschreitet Wachstumsschwelle

In Standardabweichungen



Quellen: Macrobond, UBS



Sieben Trends, die 2026 die Industrie prägen

2026 steht die Fertigungsindustrie an einem Wendepunkt: Technologien entwickeln sich rasant, Vorschriften werden komplexer, Kunden fordern mehr Transparenz und Flexibilität. Unternehmen, die gewinnen wollen, brauchen verlässliche Daten. Nur wer Informationen konsistent nutzt, kann künstliche Intelligenz (KI) wirksam einsetzen, regulatorische Vorgaben erfüllen und widerstandsfähige Lieferketten aufbauen. Hier sind sieben Trends, welche die Industrie dieses Jahr prägen werden.



Björn Gerster
Lead European Center of
Excellence Manufacturing,
Dun & Bradstreet

1. Daten als Grundlage für Transformation

Saubere, verifizierte Daten sind das Rückgrat operativer Exzellenz. Dennoch fühlen sich nur 36 Prozent der Hersteller sicher im Umgang damit, 44 Prozent berichten von gescheiterten KI-Projekten aufgrund schlechter Datenqualität, und 51 Prozent leiden unter Dubletten und Silos. Nur ein Drittel investiert in integrierte Datenplattformen. Wer jetzt in Qualität, Governance und Harmonisierung investiert, schafft die Basis für vorausschauende Wartung, Szenarioplanung und Echtzeitrisikoanalysen.

2. KI unterstützt menschliche Expertise

KI verändert Produktionsabläufe und ermöglicht Transparenz über finanzielle, ESG-, Cyber- und geopolitische Risiken. Fehlerhafte Daten verzerren Modelle und Entscheidungen. Hersteller sollten KI-Einführung und Datenqualität parallel vorantreiben. So entsteht ein Zusammenspiel, bei dem KI-Routineaufgaben automatisiert und Teams von reaktivem Handeln zu strategischer Planung übergehen.

3. Regulatorische Komplexität nimmt zu

Regulatorik ist für ein Drittel der Führungskräfte die grösste Herausforderung. EU-Green-Deal, CSRD, Digital Product Passport, KI-Gesetz, Cyber-Regeln und Exportkontrollen erhöhen Tempo und Druck. Harmonisierte, prüfbare Daten werden essenziell, um

Herkunft, ESG-Kennzahlen und Compliance gegenüber Lieferanten zuverlässig nachzuweisen.

4. Aufbau widerstandsfähiger Lieferketten

Geopolitik und Handelsspannungen verstärken Nearshoring-Tendenzen. Transparenz über Tier-1 hinaus wird entscheidend, doch nur 18 Prozent überwachen Compliance über Tier-3-Strukturen. Analytik für Szenariotests, Risikomodelle und schnelle Reaktionen stärken die Agilität und machen Lieferketten widerstandsfähiger gegen Schocks.

5. Neue Kundenerwartungen

Kunden verlangen Anpassung, Geschwindigkeit, Nachhaltigkeit und klare Herkunftsnachweise. Nur 11 Prozent der Hersteller überwachen ihre gesamte Lieferkette, 70 Prozent finden kaum alternative Lieferanten aufgrund mangelhafter Daten. Erfolgreich sind jene, die Sichtbarkeitslücken schliessen und Echtzeiteinblicke liefern.

6. Finanzielle Risiken rücken in den Fokus

Makroökonomische Unsicherheit erhöht Ausfall- und Insolvenzrisiken entlang der Lieferkette. Bei Nettomargen von 10 Prozent kann ein Zahlungsausfall enorme Verluste verursachen. Proaktive Bonitätsprüfungen, kontinuierliches Monitoring, Factoring, Lieferkettenfinanzierung und digitale Forderungen werden zentral, um die Liquidität zu sichern.

7. Der Talentfaktor entscheidet

Die Automatisierung nimmt zu, doch 34 Prozent der Hersteller arbeiten weiterhin manuell. 2026 steigt der Bedarf an Fähigkeiten in Analytics, Governance und KI. Unternehmen, die ihre Teams gezielt weiterentwickeln, steigern ihre Effizienz, nutzen datenbasierte Werkzeuge besser und entlasten Fachkräfte. ■

Der wahre Nutzen des Dokumentarinkassos

Die Diversifikation der Absatzmärkte ermöglicht es exportorientierten KMU, Klumpenrisiken zu minimieren. Zahlungsrisiken können jedoch den Eintritt in neue Märkte hemmen. Eine gründliche Risikobewertung hilft, geeignete Absicherungsinstrumente zu identifizieren, die eine erfolgreiche Diversifikation unterstützen. Eines dieser Instrumente ist das Dokumentarinkasso.

Beim Dokumentarinkasso übernehmen Banken eine vermittelnde Rolle bei der Übergabe der Lieferdokumente an den Importeur. Zwar übernehmen die Banken keine Zahlungsverpflichtung, doch ihre Einbindung sorgt für einen geregelten Zahlungsprozess und schafft Verbindlichkeit. Der wahre Nutzen des Dokumentarinkassos zeigt sich allerdings vor allem bei Seefrachtensendungen von leicht weiter veräusserbarer Ware. Dieser Vorteil wird im folgenden Praxisbeispiel verdeutlicht.

Ein Schweizer Hersteller von Verpackungsmaschinen erhält eine Anfrage aus Japan für Ersatzteile im Wert von 180 000 Franken. Da der Käufer auf Zahlung nach Lieferung besteht, sieht sich der Exporteur mit einem Zahlungsausfallrisiko konfrontiert. Nach sorgfältiger Analyse stellt er fest:

- Die Bonität des Käufers kann anhand öffentlich zugänglicher Informationen zur Bilanz und Erfolgsrechnung als positiv beurteilt werden, während die Länderrisiken in Japan als vernachlässigbar gelten.
- Es handelt sich um Ersatzteile in Originalmarkenqualität, die im neuen Zustand nirgends günstiger erhältlich sind. Das reduziert das Risiko, dass der Käufer nach Vertragsabschluss von der Abnahme der Ware absieht. Da jedoch keine Erfahrungswerte zur Zahlungsmoral vorliegen, wird das *Zahlungsausfallrisiko* insgesamt als gering bis mittel eingeschätzt.
- Ein Zahlungsausfall in Höhe von 180 000 Franken wäre zwar nicht existenzbedrohend, könnte jedoch die Liquidität des Unternehmens beeinträchtigen.
- Die Ware wird per Seefracht versandt. Dafür wird ein wertfähiges Transportdokument (Bill of Lading) ausgestellt, das im Ankunftshafen erforderlich ist, um über die Ware verfügen zu können.
- Das Sicht-Inkasso ist eine geeignete Absicherungsalternative. Die Lieferdokumente (einschliesslich der Bill of Lading) werden über den Bankenweg dem Importeur nur gegen sofortige Zahlung ausgehändigt, sodass der Importeur erst nach Zahlung über die Ware verfügen kann.



Yadira Ledesma Arreola
Produktmanagerin
Trade & Export Finance
Zürcher Kantonalbank

Der Nutzen

Solange der Exporteur im Besitz der Bill of Lading ist, behält er die Kontrolle über die Ware, die im Falle eines Zahlungsausfalls weiterverkauft werden kann. Der Importeur erhält die Sicherheit, dass die Ware tatsächlich versandt wurde und er nach Zahlung sofort darüber verfügen kann. Dieses Zug-um-Zug-Geschäft ist eine kostengünstige Lösung und berücksichtigt die Bedürfnisse beider Parteien, wodurch das Vertrauen in eine langfristige Zusammenarbeit gestärkt wird.

Die Grenzen

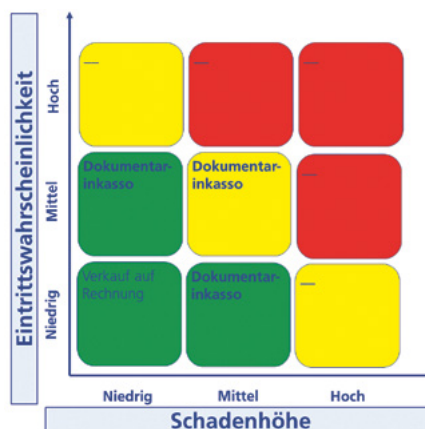
Das Dokumentarinkasso enthält keine Zahlungsverpflichtung der Banken und schützt weder vor Bonitäts- noch vor Transferrisiken. Bei Sendungen ohne wertfähige Dokumente, bei hohen Beträgen oder risikoreichen Ländern beziehungsweise Gegenparteien sind Akkreditive oder Zahlungsgarantien oft die bessere Wahl. Der Nutzen dieser Instrumente wird in weiteren Artikeln dieser Serie erläutert.

Unsere Empfehlung

Prüfen Sie, ob Zielkonflikte bei Zahlungsbedingungen in der Vergangenheit Geschäftsabschlüsse verhindert haben. Falls ja, kann es sinnvoll sein, Betragsgrenzen festzulegen, deren finanzielle Relevanz zu bewerten und die Wahrscheinlichkeit eines Zahlungsausfalls zu analysieren. So können Sie Absicherungsinstrumente identifizieren, die Ihrer Risikobereitschaft und den Bedürfnissen Ihrer Kunden entsprechen, um zukünftige Geschäftschancen besser zu nutzen. ■

Risiko-Matrix-Vorlage

Hilfestellung zur Visualisierung der Risikoeinstufung





Patente und Marken schützen nur, wenn man sie verteidigt

Schweizer Exportfirmen investieren viel in Innovation – und erleben beim Grenzübertritt bisweilen ein böses Erwachen: Kopien, Trittbrettfahrer, Piraterie. Gerade im Exportgeschäft jedoch zeigt sich, wie wirkungsvoll die konsequente Durchsetzung von Marken, Patenten oder Designs sein kann. Schutzrechte sind keine Zierde, sondern wertvolle Werkzeuge.



Anatol Heib
Storyteller
Geistiges Eigentum IGE

Sich informieren und sich von Patent- und Markenanwälten beraten lassen: Das ist der erste Schritt, wenn man mit dem Gedanken spielt, sein geistiges Eigentum zu schützen. Entscheidet man sich schliesslich beispielsweise für ein Patent, ist die Erfindung offiziell abgesichert.

Doch Schutzrechte sind kein Selbstläufer. Sie sind nur so stark, wie man sie auch gegen Dritte durchsetzt. Das bedeutet: Unternehmen müssen gegen Nachahmer aktiv vorgehen – zuerst das Gespräch suchen (Abmahnung), dann, wenn nötig, vor Gericht ziehen oder Behörden einschalten. Die Praxis liefert zahlreiche Beispiele von Unternehmen, die ihr Schutzrecht konsequent – ja kompromisslos – verteidigen.

Einen Konzern aus dem Spiel genommen

Der Streit zwischen Polaroid und Kodak ist ein Klassiker der Durchsetzung. Der Plot: Ein Pionier verteidigt seine Technologie und legt sich mit einem Giganten an. Polaroid hielt seinerzeit zentrale Patente für die Sofortbildfotografie. Dennoch stieg Kodak mit eigenen Sofortbildkameras in diesen Markt ein. Nach einem langjährigen Prozess stellte ein US-Gericht fest, dass Kodak mehrere Polaroidpatente verletzt hatte. Die Folge: ein Verkaufsverbot für Kodaks Sofortbildkameras und -filme. Das Unternehmen musste sein gesamtes Sofortbildgeschäft einstellen. Am Ende zahlte der Konzern Hunderte Millionen Dollar als Vergleichssumme. Der Fall zeigt eindrücklich, wie mächtig konsequent

durchgesetzte Patente sein können und wie teuer es wird, wenn man fremde Schutzrechte unterschätzt.

Ein klassisches Beispiel aus Übersee. Doch auch Schweizer KMU setzen ihre Schutzrechte täglich durch, weil ihnen ihre Innovation etwas wert ist. Wer nichts tut, gefährdet seine Marken, Patente oder Designs. ■

IP Academy: Geistiges Eigentum gekonnt nutzen

Die IP Academy des Eidgenössischen Instituts für Geistiges Eigentum (IGE) unterstützt Sie mit modularen Informations- und Weiterbildungsangeboten. Wenn geistiges Eigentum für Sie Neuland ist, empfiehlt sich der IP-Basisworkshop. Er vermittelt Grundkenntnisse zu Marken, Patenten, geschützten Designs und zum Urheberrecht. Darauf aufbauend stehen verschiedene spezialisierte Workshops und weiterführende Kurse zur Verfügung.



Parametrische Versicherungen: Smarte Antwort auf den Klimawandel

Die zunehmende Volatilität des Klimas verlangt nach neuen Ansätzen im Risikomanagement. Parametrische Versicherungen bieten eine datenbasierte Lösung, die sich durch automatische Auszahlungen und klare Triggerpunkte auszeichnet. Für international tätige Unternehmen sind sie nicht nur eine Ergänzung zu bestehenden Programmen, sondern ein strategisches Mittel zur Stärkung der Widerstandsfähigkeit und zur Sicherung der operativen Kontinuität.



Ado Bektas
Head International
Funk Gruppe

Der Klimawandel ist längst keine abstrakte Zukunftsfrage mehr – er betrifft Unternehmen heute, direkt und messbar. Extreme Wetterereignisse nehmen zu und stellen klassische Versicherungslösungen zunehmend auf die Probe. Werfen wir einen Blick auf eine innovative Antwort: parametrische Versicherungen. Sie eröffnen neue Möglichkeiten, Risiken schneller und gezielter abzusichern – besonders für international tätige Unternehmen.

Klimawandel als reale Bedrohung für Unternehmen

Extreme Wetterereignisse wie Überschwemmungen, Stürme oder lang anhaltende Dürren nehmen weltweit zu – auch in Europa. Für Unternehmen mit internationalen Standorten oder Lieferketten bedeutet das: steigende Risiken, potenzielle Betriebsunterbrechungen und oft langwierige Schadenregulierungen. Klassische Versicherungen stossen hier zunehmend an ihre Grenzen.

Was sind parametrische Versicherungen?

Parametrische Versicherungen bieten eine innovative Lösung. Sie basieren nicht auf der konkreten Schadenermittlung, sondern auf objektiven, messbaren Ereignissen – zum Beispiel einer bestimmten Regenmenge, Windgeschwindigkeit oder Temperatur. Wird ein vorher definierter Schwellenwert erreicht, erfolgt die Auszahlung automatisch und schnell. Das bedeutet: Liquidität genau dann, wenn sie gebraucht wird – ohne langwierige Prüfprozesse.

Praktische Beispiele

- In der Schweiz nutzen Logistiker Hoch- oder Niedrigwasserdeckungen auf Basis der Pegelstände zum Schutz gegen die begrenzte Schiffbarkeit des Rheins.
- In Südostasien setzen Logistikunternehmen parametrische Policen ein, um sich gegen Taifune abzusichern – basierend auf Windgeschwindigkeiten, die von offiziellen Wetterstationen gemessen werden.
- In Lateinamerika setzen Energieunternehmen auf solche Lösungen, um sich gegen Dürreperioden zu schützen, die die Stromproduktion aus Wasserkraft gefährden.

Vorteile für international tätige Unternehmen

Diese Art der Deckung eignet sich besonders für Unternehmen, die in klimatisch sensiblen Regionen tätig oder auf eine stabile Lieferkette angewiesen sind. Auch als Ergänzung zu klassischen Policen kann sie sinnvoll sein, zum Beispiel um die Zeit bis zur endgültigen Schadenregulierung zu überbrücken oder um nicht versicherbare Risiken abzufedern.

Strategische Ergänzung zu bestehenden Programmen

Besonders interessant wird die parametrische Versicherung, wenn sie als Ergänzung zu einem bestehenden internationalen Versicherungsprogramm eingesetzt wird. Sie kann gezielt dort greifen, wo klassische Policen an ihre Grenzen stossen – zum Beispiel bei hohen Selbstbehalten, langen Wartezeiten oder nicht versicherbaren Risiken. Global tätige Unternehmen haben so die Möglichkeit, ihre Risikostrategie zu diversifizieren und gleichzeitig die Resilienz zu erhöhen. ■

mit leichtigkeit in bewegung

dank massgeschneiderten lösungen

Wohin Ihre Güter auch geliefert werden – setzen Sie auf über 80 Jahre Erfahrung im weltweiten Güterverkehr. Wir sind dort zuhause, wo Sie es sind. **Weltweit und individuell.**

lamprecht

weltweit  individuell

Lamprecht Transport AG

Peter Merian-Strasse 48 / Postfach
CH-4002 Basel

T +41 61 284 74 74

mailbox@lamprecht.ch

lamprecht.ch



IGE | IPI

Swiss Federal Institute
of Intellectual Property

Are your innovations and creations protected?

Do you have any questions about intellectual property?

We provide information on trade marks, patents, designs and copyright.

Get in touch with us. We'll be happy to help.

Swiss Federal Institute of Intellectual Property

Stauffacherstrasse 65/59g, 3003 Bern, Switzerland

+41 31 377 77 77, info@ipi.ch, www.ipi.ch

Fostering innovation.



Wir gestalten die Zukunft

Die Evatec AG wurde 2004 vom CEO Andreas Wälti mitbegründet und steht seit Beginn unter seiner Leitung. Die Anzahl der Mitarbeitenden ist seitdem von einer Handvoll auf mehr als 550 weltweit gewachsen.

Die technologischen Wurzeln reichen bis zur Gerätebauanstalt Balzers von 1946 zurück. Auf diesem Fundament prägt Evatec seit Jahrzehnten die Weiterentwicklung der Anlagen für die Dünnschichttechnologie. Heute entwirft, entwickelt und produziert Evatec Hightech-Dünnschichtanlagen für die Halbleiter-, die Advanced-Packaging-, die Optik- und die Optoelektronikindustrie.

Am Hauptsitz in Trübbach arbeitet ein internationales Team an Lösungen, die das Leben von Millionen



Menschen weltweit beeinflussen – sie finden sich in LEDs für unsere Autos, in Sensoren für die Gesichtserkennung in Smartphones oder in modernsten RF-Filtern für leistungsstarke 5G-Mobilfunknetze. Die in Trübbach entwickelten Anlagen und Prozesstechnologien erlauben

die Abscheidung neuer Materialien und bieten fortschrittliche Prozesse, die neue Leistungsniveaus und Funktionalitäten dieser Schichten ermöglichen. Gleichzeitig sorgen innovative Systemkonzepte und -technologien für niedrigste Produktionskosten. So verschafft Evatec

ihren Kunden einen Vorsprung für eine Vielzahl von Anwendungen in der Halbleiter-, der Optoelektronik- und der Photonikindustrie.

Evatec ist global präsent mit Tochterfirmen für Verkauf und Kundendienst in Amerika, Europa und Asien und befähigt führende Hersteller weltweit zu Innovationen – von autonomem Fahren über tragbare Technologien bis zu modernen Kommunikationssystemen. ■



Evatec AG
Hauptstrasse 1a, 9477 Trübbach
T +41 81 403 8000
info@evatecnet.com
www.evatecnet.com

Präzision aus der Schweiz

Die AirLoc AG mit Sitz in Oetwil am See steht seit über 70 Jahren für führende Qualität in der Schwingungs-, Körperschall- und Maschinenaufstellungstechnik.

Moderne Fertigungstechnologien, eine hohe Fertigungstiefe und ein eigenes Versuchslabor gewährleisten konstante Präzision und Zuverlässigkeit der Produkte.

Als Systemlieferant bietet die AirLoc umfassende Lösungen von der Planung bis zur Installation und unterstützt weltweit Kunden mit effizienten und massgeschneiderten Schwingungsisolations- und Nivelliersystemen. Darüber hinaus investiert das Unternehmen kontinuierlich in Forschung und Produktentwicklung, um den steigenden Ansprüchen einer global vernetzten Industrie gerecht zu



werden und technische Innovationen frühzeitig voranzutreiben.

Das Portfolio umfasst Präzisionsnivellierschuhe, Nivellierelemente sowie Isolations- und Fundamentlösungen für anspruchsvolle Maschineninstallationen.

Das erfahrene Ingenieurteam der AirLoc unterstützt Kunden gern bei der optimalen Auslegung und Umsetzung individueller Anforderungen.

Dank globalem Vertriebsnetz, langjährigem Know-how und dem

Anspruch, höchste Schweizer Qualitätsstandards weiterzuführen, zählt die AirLoc zu den internationalen Qualitätsführern der Branche und bleibt ein verlässlicher Partner für Unternehmen, die auf Stabilität, Präzision und Effizienz angewiesen sind. ■



AirLoc AG
Industriestrasse 2
8618 Oetwil am See
T +41 44 929 77 00
contact@airloc.com
www.airloc.com

Business Family Forum Familiensache – Werte im Wandel

Familienunternehmen sind mehr als wirtschaftliche Akteure – sie stehen für Werte, Identität und Zusammenhalt über Generationen hinweg. Unsere Veranstaltung zeigte eindrücklich, wie Unternehmen diesen Kern bewahren und gleichzeitig den Wandel in Führung und Kultur gestalten.

In inspirierenden Beiträgen wurde sichtbar, wie der Balanceakt zwischen Tradition und Innovation gelingt, welche Verantwortung Führungspersonen tragen und wie sich Werte weiterentwickeln, ohne die eigenen Wurzeln zu verlieren.

Expert*innen diskutierten Zukunftsszenarien, Markenidentität und Arbeitskultur – und warum Führung in Familienunternehmen oft zur Herzensangelegenheit wird.

Ein lebendiges Podium und der persönliche Austausch beim Apéro rundeten den Anlass ab.



**Grenzenlos
verlässlich.
Persönlich
engagiert.**

Lesen Sie das Interview mit
Thomas Niederer,
Landesleiter Schweiz
bei Gebrüder Weiss

500 Jahre Logistik. Der Mensch bleibt im Zentrum.

Wie verbindet Gebrüder Weiss Tradition, Digitalisierung und persönliche Logistiklösungen?

Gebrüder Weiss
Transport und Logistik

Export Compliance Symposium 2026

Aktuelle Herausforderungen, regulatorische Entwicklungen und Praxislösungen



Die globalen Märkte verändern sich rasant und mit ihnen die Anforderungen an die Export-Compliance in der Schweiz. Unternehmen stehen heute vor der Herausforderung, komplexe regulatorische Vorgaben im internationalen Handel einzuhalten, ohne ihre Wettbewerbsfähigkeit zu gefährden. Sanktionen, Exportkontrollen und neue internationale Standards verlangen nicht nur fundiertes Wissen, sondern auch praxisnahe und umsetzbare Lösungen.

Das Export Compliance Symposium 2026 bietet Ihnen eine einzigartige Plattform, um sich über aktuelle Entwicklungen zu informieren und sich mit führenden Expert*innen auszutauschen. Erfahren Sie, wie sich globale Trends und regulatorische Anforderungen auf Schweizer Unternehmen auswirken, welche Risiken bestehen und wie Compliance als strategischer Wettbewerbsfaktor genutzt werden kann. Nutzen Sie die Gelegenheit, Ihr Wissen zu vertiefen, Best Practices kennenzulernen und Ihr Netzwerk zu erweitern. Wir freuen uns, Sie zu einem inspirierenden Vormittag mit Stehlunch und Networking willkommen zu heissen.

Datum	7. Mai 2026
Zeit	9 bis 12 Uhr, anschliessend Stehlunch
Ort	Metropol, Zürich
Kosten	Mitglieder CHF 370.–, Nichtmitglieder CHF 520.– Kostenlos auf Einladung der Partnerorganisationen (Preise exkl. MwSt.)

Programm und Anmeldung finden Sie unter www.swiss-export.com. Wir freuen uns auf Sie!



**IMMER
DIE RICHTIGE
ENTSCHEIDUNG**



MIC ist der weltweit führende Anbieter von globalen Zoll- und Trade-Compliance-Softwarelösungen. Mehr als 1.000 Kunden in über 55 Ländern auf sechs Kontinenten nutzen MIC Software.

Machen Sie Ihre Zoll- und Trade-Compliance-Prozesse sicherer und effizienter mit Software-as-a-Service-Lösungen, die Zeit und Geld sparen, die Ihre Wettbewerbsfähigkeit steigern und die Zoll-Know-how sowie globalen Trade Content für mehr als 150 Länder bereitstellen!

MIC bedeutet: ein Partner für globales Zoll- und Trade-Compliance-Management mit einem System, einer Datenbank, einer Benutzeroberfläche, einer Serviceorganisation – weltweit.

**FÜHRENDE CLOUD-LÖSUNGEN FÜR
ZOLL- UND TRADE-COMPLIANCE**



Kontaktieren Sie uns:
T +43 732 778496
sales@mic-cust.com
www.mic-cust.com

Intensivkurs Exportabwicklung und -technik

4-tägiger Kurs mit Abschlusszertifikat

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 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 rechtssicher und effizient zu gestalten.

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.

Schwerpunkte

- Grundlagen Zollrecht
- Versand- und Exportdokumente
- Incoterms® 2020 – Lieferbedingungen im internationalen Handel
- Einführung in den Schweizer Zolllarif
- Zollformalitäten

- Zahlungsbedingungen im internationalen Geschäft
- Präferenzzieller und nicht präferenzzieller Warenursprung
- Exportkontrolle und Compliance
- Organisation und Versandlogistik
- Transportversicherung und Transportrecht
- Mehrwertsteuer in der EU – Grundlagen
- EU-Verzollung
- Abschlussprüfung (fakultativ)

Zielgruppe

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

Termine

27.–30. April, Zürich

2./3. Juni und 9./10. Juni, Zürich oder Onlineteilnahme

14.–17. September, Olten

28./29. Oktober und 4./5. November, Zürich oder Onlineteilnahme

16.–19. November, Zürich

Dauer

4 Tage von 8.30 bis 17 Uhr

Abschluss

Teilnehmer*innen erhalten nach Abschluss des Schulungskurses eine Teilnahmebestätigung. Zusätzlich kann fakultativ eine schriftliche Prüfung mit Leistungsausweis absolviert werden.

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.

Kosten

Mitglieder: 2500 Franken pro Person

Nichtmitglieder: 2900 Franken pro Person

Abschlussprüfung: 200 Franken pro Person

Spedlogswiss Mitglieder: 2500 Franken pro Person

5 Prozent Firmenrabatt ab der zweiten Person pro Jahr.

Anmeldung

Das Anmeldeformular finden Sie online unter www.swiss-export.com.

Die Teilnehmerzahl ist beschränkt.

swiss export Seminare



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 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.

7. Mai 2026, Zürich oder Onlineteilnahme

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 zum Beispiel Haftungsrisiken minimieren, Zahlungsbedingungen vorteilhaft regeln und durch transparente Liefervereinbarungen die Beziehung zu Ihren Kund*innen stärken.

23. April 2026, Zürich oder Onlineteilnahme

Compliance: Dual-Use Güter, Sanktionen und Exportkontrolle

In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie Exportkontrollen sicher umsetzen – von den gesetzlichen Grundlagen bis zur praktischen Anwendung. Regionale Konflikte, Terrorismus und Wirtschaftssanktionen verschärfen die Vorschriften im internationalen Handel. Oft wird Exportkontrolle nur mit Waffen oder Nukleartechnologie verbunden – doch viele dieser Technologien bestehen aus ganz normalen Baugruppen oder Einzelteilen. Wer die Regeln nicht kennt, riskiert hohe Strafen und Lieferstopps. Es ist deshalb unabdingbar, die gesetzlichen Rahmenbedingungen zu kennen und die erforderlichen Abklärungen mit der nötigen Sorgfalt vorzunehmen.

5. Mai 2026, Zürich

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

18. Juni 2026, Zürich oder Onlineteilnahme

Ursprungsregeln im internationalen Handel

Präferenziieller und nicht präferenziieller Ursprung in der Unternehmenspraxis. Dieses Seminar vermittelt Ihnen fundiertes Wissen zu beiden Ursprungsarten und zeigt praxisnah, wie Sie die Anforderungen effizient in Ihrem Unternehmen umsetzen. 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?

Zürich, 9. Juni 2026, Zürich

Exportkontrolle für Führungskräfte – Aufgaben und Haftung des Managements

Für Unternehmen mit internationalen Geschäftsbeziehungen stellen verschärfte Exportkontrollen, Sanktionen und Embargos eine erhebliche Herausforderung dar. 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.

11. Juni 2026, Zürich

Tarifierung und präferenziieller Warenursprung

Grundlagen und sichere Umsetzung in der Exportpraxis

Dieses Seminar vermittelt Mitarbeitenden von exportierenden Unternehmen praxisnahes Grundlagenwissen zur Tarifierung von Industrieprodukten im Schweizer Zolltarif sowie zur Bestimmung des präferenziiellen Warenursprungs. Die Teilnehmenden lernen, wie Waren korrekt eingereiht werden, welche Bedeutung die Tarifierung für den Ursprung hat und wie der präferenziielle Ursprung bei Handels- und selbst hergestellten Waren nachvollziehbar ermittelt wird.

4. Juni 2026, Zürich oder Onlineteilnahme



Das vollständige Weiterbildungsprogramm finden Sie unter www.swiss-export.com

Mehrwertsteuer in der EU



Die europäische Mehrwertsteuer bleibt komplex, trotz zahlreicher Bemühungen um Vereinfachung. Zusätzlich erschwert wird die Situation dadurch, dass gleichartige Fälle in den einzelnen EU-Mitgliedstaaten unterschiedlich behandelt werden. So kann eine Transaktion in Deutschland ganz anders bewertet werden als in Frankreich.

Schweizer Unternehmen, die in der EU für Mehrwertsteuerzwecke registriert sind oder dort Handel betreiben, müssen nicht nur die Grundlagen des europäischen Mehrwertsteuerrechts kennen, sondern auch die wichtigsten Regelungen der Nachbarländer verstehen.

In unserer Fachgruppe und den begleitenden Seminaren verbinden wir fundiertes Fachwissen mit praktischer Erfahrung. So erkennen Sie, wo Chancen liegen – und wo Risiken lauern.

Seminare

Mehrwertsteuer in der EU – Grundlagen

3. Juni und 3. November 2026, 8.30 bis 12 Uhr, Zürich

Mehrwertsteuer in der EU – Spezialfälle für Fortgeschrittene

3. Juni und 3. November 2026, 13.30 bis 17 Uhr, Zürich

Es besteht die Möglichkeit, das Seminar «Mehrwertsteuer in der EU – Grundlagen» vom Vormittag mit dem Seminar «Mehrwertsteuer in der EU – Spezialfälle für Fortgeschrittene» vom Nachmittag zu kombinieren.

Fachgruppe

Grenzüberschreitende Dienstleistungen inbound und outbound
10. Juni 2026, 8 bis 10 Uhr, online

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

15. September 2026, 8 bis 10 Uhr, online

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

17. November 2026, 8 bis 10 Uhr, online

Neu wird die Fachgruppe auch auf Französisch angeboten. Bitte erzählen Sie es Ihren Kolleg*innen in der Westschweiz weiter. Die Themen und Termine finden Sie unter www.swiss-export.com.

Kosten Seminare

Mitglieder 370 Franken/Person

Nichtmitglieder 520 Franken/Person

Kosten Fachgruppe

Mitglieder kostenlos

Nichtmitglieder 80 Franken/Person

Leitung

Laurent Lattmann, Partner, Tax Partner AG

Anmeldung

Das Anmeldeformular finden Sie online unter www.swiss-export.com.

Titel
swiss export Journal

Ausgabe
2. Quartal 2026, 66. Jahrgang

Erscheinungsweise
4-mal jährlich

Auflage
25'000

Umfang
28 Seiten

ISSN
1661-3295

Herausgeber
Verband swiss export

Abonnements
Weltweit erhältlich, Abonnements für ein Jahr zu CHF 60.–/EUR 50.–/USD 65.– (bei Auslandabonnements zzgl. Porto)

Produktion
Effingermedien AG, 5210 Windisch
Ein Mitglied der Schellenberg Gruppe
www.schellenberggruppe.ch

Redaktion, Konzept, Design und Anzeigenverkauf

Verband swiss export
Sybille Amstutz
amstutz@swiss-export.com

Geschäftsleiterin
Claudia Moerker

Geschäftsstelle
swiss export
Verband/Association
Staffelstrasse 8
8045 Zürich
Telefon 044 204 34 84
www.swiss-export.com

Die Beiträge geben die Ansichten der jeweiligen Verfasser wieder und verpflichten nur diese. Wiedergabe von Artikeln und Bildern nur mit ausdrücklicher Genehmigung der Redaktion. Für unverlangte Zusendungen wird keine Haftung übernommen.



**Weniger Schranken.
Mehr Horizont.
Mehr für Ihr Unternehmen.**

Im Ausland tätig? Wir unterstützen Sie dabei, Ihren Erfolg auf internationalen Märkten zu steigern.

zkb.ch/handelsfinanzierungen



Zürcher
Kantonalbank

swiss export tag 2026

Emotive Power

16. Juni 2026, Trafo Baden



Emotive Power – die Kraft der Emotionen für Wirtschaft und Wandel.

Emotionen bewegen Menschen und damit Märkte, Organisationen und Innovationen. Unter dem Tagungsmotto «Emotive Power» beleuchtet der swiss export tag 2026, wie Energie, Leidenschaft und Purpose die Führungskultur prägen, Veränderung vorantreiben und neue Chancen eröffnen.

Erleben Sie einen Tag voller neuer Impulse, wertvollem Austausch und praxisnaher Einblicke.

- Spannende Keynotes von führenden Persönlichkeiten aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik
- Inspirierende Unternehmergegespräche zu Leadership, Purpose und Zukunftsfähigkeit
- Praxisnahe Breakout Sessions zu Digitalisierung, EU-Regulierungen, Innovation, geistigem Eigentum und vielem mehr
- Exklusive Firmenbesichtigungen bei ABB, Accelleron, BRUGG Lifting und dem Paul Scherrer Institut PSI
- Infomesse mit Best Practices, Networking und persönlichen Begegnungen

Wir freuen uns darauf, Sie am swiss export tag 2026 zu begrüßen!

Sichern Sie sich Ihr Ticket:
www.swiss-export.com



Strategic Partner



Hosting Partner



Main Partner



Premium Partner

