

Blühender Markt

Fokus Vietnam

Matthias Eglin

06 Wachstumsmarkt mit Potenzial

Marc Bernitt

13 Erwachter Tiger in Südostasien

Björn Gerster

16 Energieabhängigkeit als Wachstumsrisiko



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



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

BLÜHENDER MARKT

Fokus Vietnam

3 EDITORIAL

5 STATEMENT
Martin Candinas, Nationalrat

SCHWERPUNKT

- 6 Vietnam – Wachstumsmarkt mit Potenzial
- 9 Impulse für nachhaltige Industrie-architektur
- 10 Wachstumsmarkt im Aufbruch: Vietnam baut Zukunft mit Sika

FOREIGN TRADE FACTS

- 12 WÄHRUNGSSITUATION
Vom Krisenmodus zurück zu den Fundamentaldaten
- 13 ZOLLWISSEN KOMPAKT
Erwachter Tiger in Südostasien – Vietnam
- 14 MEHRWERTSTEUER
EPEs in Vietnam: Der Liquiditätsbooster für Produktionsunternehmen
- 15 EXPORTBAROMETER
Unsicherer Ausblick für den Schweizer Aussenhandel

EXPERTENWISSEN

- 16 Vietnam: Energieabhängigkeit als Wachstumsrisiko

BUSINESS EXCELLENCE

- 17 Das bestätigte Akkreditiv: Wenn attraktive Zahlungsziele gefragt sind
- 18 Durchdacht schützen: Die stille Macht des geistigen Eigentums
- 19 Kreditrisiken im globalen Umfeld 2026
- 20 Vietnam: Wachstumsmarkt für Schweizer Exporteure

MITGLIEDER IM FOKUS

- 21 DOMACO Dr. med. Aufdermaur AG
ASKOMA AG

AKTUELL

- 22 swiss export Veranstaltungen
- 24 swiss export Weiterbildung

Vietnam im Aufbruch

Liebe Leserinnen, liebe Leser

Der Welthandel bleibt anspruchsvoll. Geopolitische Spannungen, fragile Lieferketten und neue regulatorische Anforderungen prägen die Exportwirtschaft. Umso wichtiger ist es, Märkte differenziert zu betrachten und Chancen dort zu erkennen, wo Dynamik und langfristige Perspektiven zusammenkommen.



Claudia Moerker
Geschäftsleiterin

Sybille Amstutz
Redaktionsleiterin

In dieser Ausgabe richten wir den Blick auf Vietnam. Unter dem Schwerpunktthema «Blühender Markt» lesen Sie, weshalb das Land für Schweizer Firmen interessant wird. Vietnam entwickelt sich vom Produktionsstandort zu einem strategischen Industrie-, Technologie- und Infrastrukturmarkt. Eine junge Bevölkerung, eine wachsende Mittelschicht und hohe Investitionen in Infrastruktur, Energie und Digitalisierung schaffen Nachfrage nach Qualität, Präzision und Know-how. Profitieren Sie von inspirierenden Best-Practice-Beispielen und entdecken Sie kompakte, praxisnahe Exportfakten zu diesem vielversprechenden Markt.

Der Markteintritt verlangt sorgfältige Vorbereitung. Erfolgreich ist, wer lokale Strukturen versteht, Partnerschaften aufbaut und langfristig denkt. Für Schweizer Exporteure liegt darin eine Chance: Sie können ihre Stärken dort einbringen, wo technologische Kompetenz und nachhaltige Lösungen gefragt sind.

Wie wichtig in schwierigen Zeiten Orientierung und Austausch sind, zeigte der swiss export tag 2026. Am 16. Juni traf sich die Export Community im Trafo in Baden; mit rund 600 Teilnehmer:innen war der Anlass ausgebucht. Einen Rückblick finden Sie auf den Seiten 22 und 23.

Darüber hinaus stehen wir Ihnen mit unserem Netzwerk, unseren Veranstaltungen, unserem Weiterbildungsangebot und unseren Services zur Seite. Nutzen Sie diese Möglichkeiten, um Märkte besser zu verstehen, Kontakte zu vertiefen und neue Chancen entschlossen anzugehen.

Lassen Sie sich von den Impulsen dieser Ausgabe inspirieren, um Ihre Exportstrategie weiterzuentwickeln und neue Märkte mit Zuversicht anzugehen.

Herzlich
Claudia Moerker

Geschäftsleiterin

Sybille Amstutz

Redaktionsleiterin

Wie Schweizer Unternehmen Teil internationaler Grossprojekte werden

Seit Anfang 2026 trägt die SERV die Gesamtverantwortung für das Mandat Grossinfrastrukturprojekte (GIP) des Bundes. Damit unterstützt sie Schweizer Exportunternehmen gezielt beim Zugang zu internationalen Infrastrukturvorhaben. Christian Hendriks leitet bei der SERV das für das GIP-Mandat zuständige Team. Er erklärt, wie Schweizer Unternehmen von Marktinformationen, Netzwerken und Finanzierungs-kompetenz profitieren können.

Herr Hendriks, wie profitieren Exportunternehmen vom GIP-Mandat?

Das GIP-Mandat erleichtert Schweizer Unternehmen den Zugang zu internationalen Grossprojekten. Wir identifizieren frühzeitig Chancen, vernetzen relevante Akteure und unterstützen Unternehmen dabei,

sich strategisch in Projekten zu positionieren. Die SERV fungiert als zentrale Drehscheibe des «Team Switzerland Infrastructure» und koordiniert die Zusammenarbeit der beteiligten Partner.

Welchen Mehrwert schafft die SERV dabei?

Im «Team Switzerland Infrastructure» bündeln wir die Stärken der Verbände Swissmem, Swissrail und suisse.ing, der Schweizer Organisation für Exportförderung

und Standortpromotion S-GE und verschiedenen Bundesstellen. Unternehmen profitieren von verlässlichen Marktinformationen, kurzen Wegen und einem koordinierten Zugang zu internationalen Infrastrukturvorhaben. Gleichzeitig bietet die SERV mit ihrer Risikoabsicherung zusätzliche Sicherheit – besonders in anspruchsvollen Märkten.

Wo sehen Sie aktuell die grössten Chancen für Schweizer Exporteure?

Besonders interessant sind Lateinamerika, Asien, Afrika und der Nahe Osten. Dort entstehen zahlreiche Infrastrukturprojekte in Bereichen wie Energie, Transport und Wasser. Diese Märkte bieten grosse Chancen, erfordern aber ein gutes Verständnis der lokalen Rahmenbedingungen. Genau dabei unterstützen wir die Unternehmen.

Wie unterstützt das «Team Switzerland Infrastructure» Unternehmen beim Marktzugang?

Wer frühzeitig von Projekten erfährt, kann sich besser positionieren. Deshalb setzen wir auf unsere Infrastruktur-Expertinnen und -Experten vor Ort. Sie beobachten Projekte, liefern Marktinformationen aus erster Hand und bringen Schweizer Unternehmen mit relevanten Ansprechpartnern zusammen. Ein besonderer Fokus liegt auf internationalen Generalunternehmen, sogenannten EPCs, die häufig über die Auswahl ihrer Zulieferer entscheiden.

Haben Sie Beispiele, wie Geschäftschancen entstehen können?

Wir organisieren Veranstaltungen und Delegationsbesuche, um Schweizer Lösungen sichtbar zu machen. Zudem führen wir Fact-Finding-Missions durch, bei denen Unternehmen vor Ort potenzielle Partner, Investoren oder Behördenvertreter treffen. In Indien konnten wir so institutionelle Kontakte aufbauen, aus denen kürzlich ein Auftrag für eine Machbarkeitsstudie entstand. Solche Beispiele zeigen, wie aus gezielter Vernetzung konkrete Projekte werden.

Welche Resultate hat die SERV bereits erzielt?

Allein 2025 konnten über das GIP-Netzwerk fünf Grossinfrastrukturprojekte mit einem Gesamtauftragswert von über 500 Millionen Franken realisiert werden. Rund 50 Schweizer Unternehmen waren daran beteiligt. Das zeigt, dass Schweizer Lösungen international gefragt sind und das GIP-Mandat Wirkung entfaltet.

Spielt die Finanzierung bei Grossprojekten auch eine Rolle?

Die spielt sogar eine zentrale Rolle. Als Exportrisikoversicherung verbindet die SERV Marktzugang mit Finanzierungslösungen. Das heisst konkret: Um den Projektzuschlag zu erhalten, muss das EPC-Unternehmen häufig attraktive Finanzierungslösungen für den Käufer anbieten. Mit einer SERV-Versicherung ist das möglich. Die SERV profitiert vom AAA Rating der Schweiz. Dank diesem Rating wird das Risiko für Kreditgeber deutlich reduziert, was die Wettbewerbsfähigkeit der Schweizer Angebote erhöht.

Was bedeutet das für Schweizer KMU?

Gerade KMU verfügen oft über hochspezialisierte Lösungen, haben aber nicht immer die Ressourcen, um internationale Grossprojekte eigenständig zu erschliessen. Wir helfen ihnen dabei, Chancen zu identifizieren, Kontakte aufzubauen und Finanzierungshürden zu überwinden. So entstehen neue Geschäftsmöglichkeiten – unabhängig von der Unternehmensgrösse.

Welchen Tipp geben Sie Exportunternehmen?

Nutzen Sie die Möglichkeiten, die das «Team Switzerland Infrastructure» bietet und kommunizieren Sie klar Ihre konkreten Interessen. Wer sich aktiv einbringt, kann seine Kompetenzen sichtbar machen und wertvolle Kontakte knüpfen. Wir unterstützen Sie dabei.

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



Christian Hendriks, SERV

Vietnam – ein faszinierendes Land mit Potenzial

Als Nationalratspräsident habe ich einen besonderen Fokus auf die Aussenwirtschaftsbeziehungen der Schweiz gelegt. In diesem Zusammenhang hatte ich die grosse Ehre, auf Einladung des Vorsitzenden der vietnamesischen Nationalversammlung, Vuong Dinh Hue, die Sozialistische Republik Vietnam im Juni 2023 zu besuchen.



Martin Candinas
Nationalrat

Der Empfang war äusserst herzlich und von grosser Wertschätzung geprägt. Treffen mit Premierminister Pham Minh Chinh, dem Minister für Industrie und Handel, Nguyễn Hồng Diên, sowie mit Staatspräsident Võ Văn Thường unterstreichen die Bedeutung, die Vietnam den wirtschaftlichen Beziehungen zur Schweiz beimisst. Die bilateralen Beziehungen zwischen unseren Ländern sind stark und dynamisch. Bereits 2021 konnten wir 50 Jahre diplomatische Beziehungen feiern. Ein Ausdruck einer langjährigen und erfolgreichen Zusammenarbeit, sowohl bilateral als auch im multilateralen Kontext. Der Schweizer Botschafter Thomas Gass und sein Team leisten hierzu eine hervorragende und vorbildliche Arbeit.

Vietnam hat mich tief beeindruckt. Die Kombination aus Gastfreundschaft, kultureller Vielfalt und wirtschaftlicher Dynamik ist bemerkenswert. Seit der wirtschaftlichen Öffnung hat sich das Land in wenigen Jahrzehnten zu einer der dynamischsten Volkswirtschaften Südostasiens entwickelt. Für Schweizer Unternehmen bietet Vietnam zunehmend eine interessante Ergänzung – oder in gewissen Bereichen sogar eine Alternative – zu China.

Für die Schweiz ist Vietnam ein strategischer Wirtschaftspartner in Asien. Unser Ziel muss es sein, die wirtschaftliche Zusammenarbeit weiter zu vertiefen und die Investitionen auszubauen. Eine solide Basis besteht bereits: Das bilaterale Handelsvolumen belief sich laut *economiesuisse* zuletzt auf rund 2,5 Milliarden Franken. Gegenwärtig sind gemäss SECO über 100 Schweizer Firmen in Vietnam ansässig und in zahlreichen Branchen vertreten: im Maschinenbau, in der Elektronik, im Bauwesen, in der Lebensmittelverarbeitung sowie in der Chemie- und Pharmabranche. Sie schaf-

fen über 17 000 Arbeitsplätze. Gleichzeitig machen diese Zahlen deutlich, dass noch erhebliches Potenzial für eine Intensivierung der wirtschaftlichen Beziehungen vorhanden ist.

Vietnam verfolgt wie die Schweiz eine eigenständige und ausgewogene Aussenpolitik. Das Land orientiert sich an den sogenannten vier Neins: keine Militärbündnisse, kein Bündnis gegen Drittstaaten, keine ausländischen Militärbasen im eigenen Land sowie kein Einsatz oder die Androhung von Gewalt. Diese Haltung schafft stabile Rahmenbedingungen und unterstreicht die Attraktivität Vietnams als verlässlicher Partner. Hinzu kommt das starke Engagement Vietnams für das internationale Völkerrecht und eine nachhaltige Entwicklung.

Ein zentrales Thema meines Besuchs war das geplante Freihandelsabkommen zwischen den EFTA-Staaten und Vietnam. Seit über einem Jahrzehnt wird darüber verhandelt. Für die Schweiz ist es entscheidend, gegenüber der Konkurrenz aus dem EU-Raum keine strukturellen Nachteile zu haben. Handel und Investitionen folgen klaren Regeln: Sie entwickeln sich dort besonders gut, wo die Rahmenbedingungen verlässlich und wettbewerbsfähig sind. Ein Freihandelsabkommen würde nicht nur den bilateralen Handel stärken, sondern auch ein starkes Signal an Schweizer Unternehmen senden, die Vietnam als Investitionsstandort prüfen. Es geht darum, konkrete Perspektiven zu schaffen und bestehende Hürden abzubauen. Nach Jahren der Gespräche ist es nun an der Zeit, diesen Prozess entschlossen voranzubringen.

Mein Besuch hat mir klar gezeigt: Vietnam ist ein Land mit enormem Potenzial. Die Dynamik, das Engagement und die Innovationskraft der Menschen sind beeindruckend. Es liegt nun an uns, diese Chancen zu nutzen und die Beziehungen weiter zu vertiefen, das zum Nutzen beider Länder. Umso mehr freut es mich, dass die Verhandlungen seit Anfang des Jahres an Tempo gewonnen haben und dass sich eine EFTA-Delegation Ende April vor Ort für den Abschluss der Verhandlungen eingesetzt hat. ■



Vietnam – Wachstumsmarkt mit Potenzial

Vom Produktionsstandort zum strategischen Industriemarkt

Vietnam entwickelt sich zunehmend zu einem der dynamischsten Wirtschaftsstandorte Asiens und gewinnt als Produktions-, Beschaffungs- und Absatzmarkt stark an Bedeutung. Das Land wird heute längst nicht mehr nur als kostengünstiger Fertigungsstandort wahrgenommen, sondern entwickelt sich zu einem strategischen Industrie-, Technologie- und Infrastrukturmarkt mit wachsender regionaler Bedeutung.

Mit über 100 Millionen Einwohner:innen, einer jungen Bevölkerung und einer schnell wachsenden Mittelschicht zählt Vietnam zu den attraktivsten Emerging Markets weltweit. Das Land befindet sich in einer Phase beschleunigter Industrialisierung und wirtschaftlicher Modernisierung. Massive Investitionen fließen in die Infrastruktur, die Digitalisierung, die Energieversorgung sowie die industrielle Entwicklung. Gleichzeitig entstehen neue Wachstumfelder in den Bereichen Elektromobilität, erneuerbare Energien, Rechenzentren, Medtech und Hightech-Fertigung.



Matthias Eglin
Managing Partner
Silberstein + Partners

Chancen für Schweizer Unternehmen

Für Schweizer Unternehmen eröffnen sich dadurch attraktive Chancen – insbesondere dort, wo Qualität, Innovation und technologische Kompetenz entscheidend sind. Schweizer Produkte und Lösungen genießen im vietnamesischen Markt einen ausgezeichneten Ruf, vor allem in den Bereichen Maschinenbau, Medtech, Umwelttechnik, Präzisionsinstrumente sowie industrielle Automatisierung.

Zusätzlich profitiert Vietnam geopolitisch von der Neuordnung globaler Lieferketten. Im Rahmen der sogenannten China+1-Strategie verlagern internationale Unternehmen Produktionskapazitäten nach

Vietnam oder bauen diese dort gezielt aus. Dadurch steigt die Nachfrage nach Maschinenbau, Sensorik, Automatisierung und spezialisierten industriellen Lösungen – klassische Stärken der Schweizer Exportwirtschaft.

Vietnam als regionaler Hub in Südostasien

Auch als regionaler Hub innerhalb Südostasiens gewinnt Vietnam an Bedeutung. Dank seiner strategischen Lage, der aktuellen politischen Stabilität sowie zahlreichen Freihandelsabkommen entwickelt sich das Land zu einem zentralen Knotenpunkt für Pro-



duktion, Handel und Logistik innerhalb der ASEAN-Region. Für Schweizer Unternehmen eröffnet sich damit nicht nur ein attraktiver Absatzmarkt, sondern ebenso die Möglichkeit, Vietnam als strategische Plattform für den Zugang zu weiteren Wachstumsmärkten Südostasiens zu nutzen.

Ein zusätzlicher Vorteil für Unternehmen aus der Schweiz ist das Freihandelsabkommen zwischen den EFTA-Staaten und Vietnam, das den Marktzugang erleichtert und Zölle reduziert. Gleichzeitig unterstreichen die anhaltend hohen Zuflüsse ausländischer Direktinvestitionen das starke Vertrauen internationaler Unternehmen in den Standort Vietnam.

Globale Konzerne aus den Bereichen Elektronik, Automobilindustrie, Hightech und Konsumgüter bauen ihre Präsenz kontinuierlich aus. Entlang der gesamten Wertschöpfungskette entstehen so neue Geschäftsmöglichkeiten für spezialisierte Zulieferer, Technologieanbieter und industrielle Dienstleister.

Lokale Partnerschaften als Erfolgsfaktor

Trotz der attraktiven Perspektiven bleibt der vietnamesische Markt anspruchsvoll. Internationale Anbieter aus Korea, Japan, China, Europa und den USA sind bereits stark vertreten. Schweizer Unternehmen müssen deshalb klar positionieren, welchen Mehrwert sie durch Qualität, Zuverlässigkeit, Innovationskraft und langfristige Partnerschaften schaffen.

Entscheidend für einen erfolgreichen Markteintritt ist zudem ein tiefes Verständnis der lokalen Marktstrukturen, regulatorischen Anforderungen und kulturellen Besonderheiten. Vietnam ist stark beziehungsgetrieben: Vertrauen, persönliche Präsenz und langfristige Zusammenarbeit spielen eine zentrale Rolle im Ge-

schäftsalltag. Viele Unternehmen unterschätzen die Bedeutung sorgfältig ausgewählter lokaler Partner sowie klar definierter vertraglicher und organisatorischer Strukturen.

Nachhaltiger Erfolg basiert deshalb weniger auf kurzfristigen Verkaufsstrategien als auf langfristigem Engagement und lokaler Verankerung. Erfolgreiche Unternehmen investieren frühzeitig in tragfähige Partnerschaften und bauen ihre Präsenz schrittweise auf – von Distributoren und Projektpartnern bis zu eigenen Strukturen vor Ort.

Unser Fazit

Vietnam entwickelt sich mit hoher wirtschaftlicher Dynamik zunehmend von einem klassischen Produktionsstandort zu einem strategischen Industrie-, Technologie- und Infrastrukturmarkt. Die steigende Kaufkraft und der wachsende Bedarf an hochwertigen technologischen Lösungen eröffnen hauptsächlich Schweizer Unternehmen attraktive Chancen in ihren traditionellen Stärkefeldern Qualität, Innovation und Präzision.

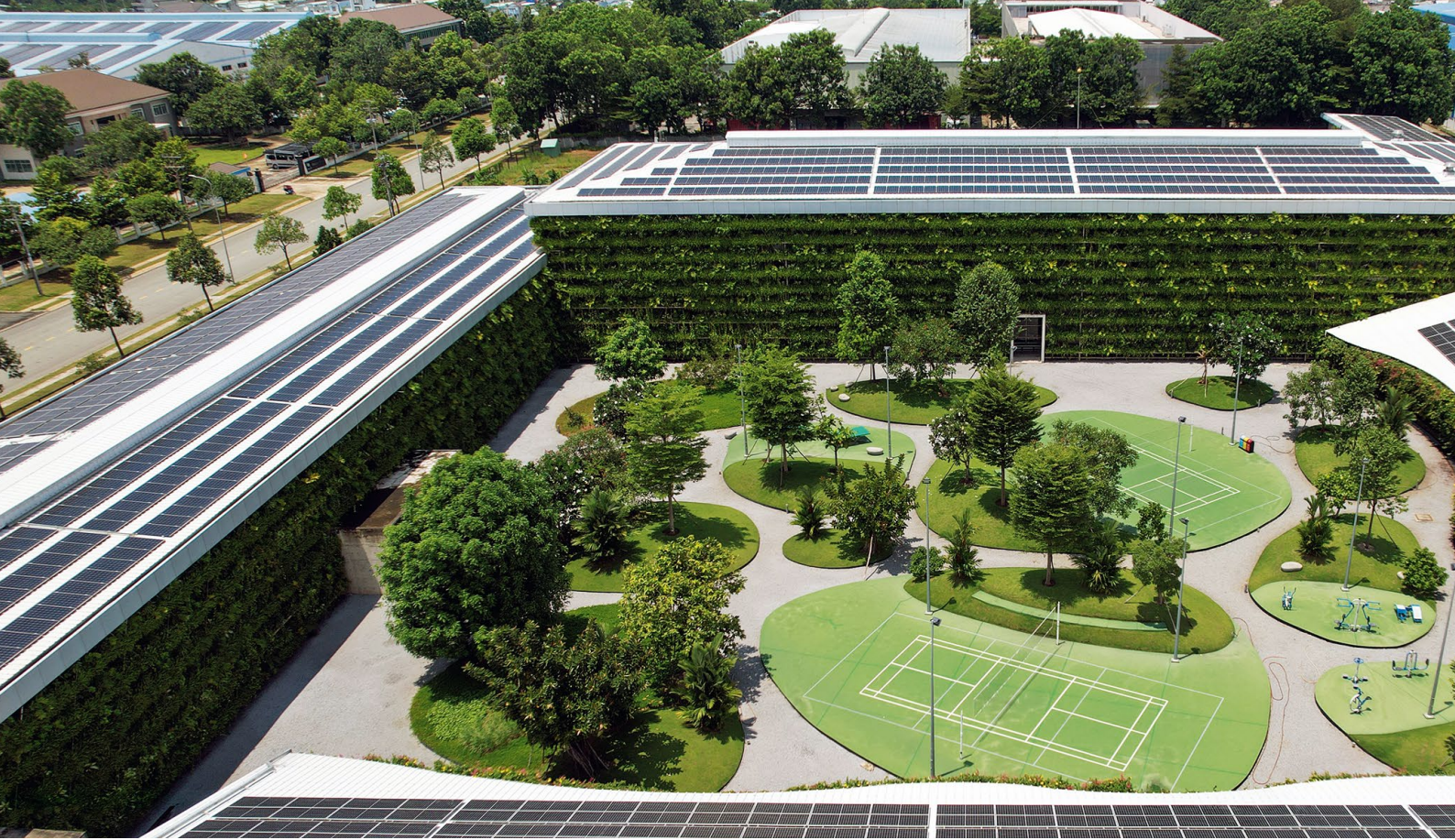
Für Unternehmen entsteht eine seltene Kombination aus

- starkem Wirtschaftswachstum
- steigender Kaufkraft
- hoher Nachfrage nach Qualität, Innovation und Know-how

Besonders erfolgreich sind Unternehmen, die

- Marktgegebenheiten kennen und verstehen
- lokale Partnerschaften sorgfältig aufbauen
- Vietnam als langfristigen Entwicklungs- und Kooperationspartner verstehen

Im Hintergrund dieser Einschätzungen steht die langjährige Erfahrung von Silberstein + Partners aus Singapur – das Unternehmen unterstützt seit über 20 Jahren Schweizer Firmen dabei, in Südostasien erfolgreich Fuss zu fassen – sowie die Expertise von Roger Leitner, Chairman des Vietnam Committee der Swiss-Asian Chamber of Commerce (SACC) und ausgewiesener Vietnam-Kenner. Diese gebündelte Erfahrung unterstreicht die zentrale Bedeutung von langfristigem Denken, lokaler Verankerung und strategischen Partnerschaften für nachhaltigen Erfolg im vietnamesischen Markt. ■



Impulse für nachhaltige Industriearchitektur

Mit seinem Fertigungsstandort in Saigon (Ho-Chi-Minh-Stadt) beweist Jakob Rope Systems, wie Wachstum und nachhaltige Industriearchitektur wirkungsvoll verbunden werden können.

Was 2003 mit einer Lohnfertigung von Drahtseilnetzen in Vietnam begann, hat sich bis heute zu einem unverzichtbaren Unternehmenspfeiler entwickelt. Mit der Gründung von Jakob Saigon Ltd. im Jahr 2007 und dem Bau einer neuen Fabrik im Jahr 2019 entstand ein moderner Produktionsstandort und ein Vorzeigeprojekt für nachhaltige Architektur.

Der Standort in Vietnam ermöglicht dem Familienunternehmen internationales Wachstum, die technische Innovation von Produkten und ökologische Verantwortung. Heute beschäftigt Jakob Rope Systems in Saigon rund 600 Mitarbeitende auf einer Gesamtfläche von etwa 30 000 Quadratmetern. Produziert werden unter anderem Edelstahlnetze, mit Netzen bespannte Edelstahlrahmen sowie CNC-gefertigte Komponenten für internationale Architektur- und Infrastrukturprojekte.

Die kontinuierliche Erweiterung der Produktionskapazitäten in Vietnam hat wesentlich dazu beigetragen, die steigende globale



Oliver Hergt
Kommunikation,
Jakob Rope Systems

Nachfrage nach hochwertigen Edelstahl- und Seillösungen zu bedienen und gleichzeitig die internationale Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens zu stärken.

Mit dem Neubau der Fabrik verfolgte Jakob Rope Systems jedoch mehr als die reine Erweiterung der Produktion. Ziel war es, neue Standards für nachhaltige Industriearchitektur in tropischen Klimazonen zu entwickeln. Gemeinsam mit den Schweizer Architekten von rollimarchini und den in Vietnam tätigen Architekten von G8A entstand ein Gebäudekonzept, das sich an den klimatischen Bedingungen des Standorts orientiert und den Energieverbrauch reduziert.

Natürliche Durchlüftung und bepflanzte Fassaden

Die Architektur des Standorts basiert auf einem offenen und natürlich belüfteten Bauprinzip. Drei mehrgeschossige Gebäude gruppieren sich um einen Innenhof und schaffen eine Arbeitsumgebung mit natürlicher Luftzirkulation und hoher Aufenthaltsqualität. Grosszügige Dachflächen schützen vor Sonne und Regen, während verschiebbare Fassadenelemente die Belüftung der Arbeitsräume ermöglichen. Unterstützt wird das Konzept durch grossflächige grüne Fassaden, die nicht nur als gestalterisches



Element dienen, sondern einen aktiven Beitrag zur Verbesserung des Mikroklimas leisten.

Die Fassaden bestehen aus Pflanztrögen, die über mehrere Stockwerke hinweg an Edelstahlseilen und Webnet-Strukturen aus eigener Produktion befestigt sind. Die Vegetation spendet Schatten, reduziert die Wärmeaufnahme der Gebäude und trägt durch Verdunstungskühlung zu einer spürbaren Senkung der Innentemperaturen bei. Gleichzeitig filtern die Pflanzen Staub und Schadstoffe aus der Luft. Bewässert wird die heute üppige Vegetation zum grössten Teil mit aufgefangenem Regenwasser.

Durch die Kombination aus natürlicher Belüftung, Fassadenbegrünung und Tageslichtnutzung reduziert Jakob Rope Systems den Energiebedarf der Fabrik im Vergleich zu konventionellen Industrieanlagen in Vietnam massiv.

Solarstrom und E-Mobilität für Mitarbeitende

Die Fabrik in Saigon wird nahezu vollständig mit Solarstrom betrieben. Photovoltaikanlagen auf allen Dachflächen erzeugen jährlich rund eine Million Kilowattstunden Strom und decken damit den Energiebedarf des Produktionsstandorts.

Gute Arbeitsbedingungen am Standort spielen ebenfalls eine

wichtige Rolle in der Unternehmensstrategie. Jakob Rope Systems investiert bewusst in moderne Infrastruktur, faire Arbeitsbedingungen sowie Weiterbildungs- und Sozialangebote für die Mitarbeitenden. Damit schafft das Unternehmen nicht nur attraktive Arbeitsplätze in der Region, sondern stärkt auch langfristig die Qualität und die Stabilität der Produktion.

Auch im Bereich Mobilität verfolgt Jakob Rope Systems am Standort Saigon nachhaltige Lösungen. Den Mitarbeitenden steht eine firmeneigene Flotte an E-Rollern zur Verfügung, mit der das Unternehmen aktiv zur Reduzierung verkehrsbedingter Emissionen im Umfeld der Fabrik beiträgt. Die E-Fahrzeuge werden auf dem Firmengelände kostenlos mit Solarstrom geladen.

Ausdruck einer langfristigen Unternehmensstrategie

Die internationale Anerkennung für den Standort bestätigt den eingeschlagenen Weg. Die Fabrik in Saigon wurde unter anderem mit dem «Ashui Award – Green Building of the Year» sowie dem «best architects Award 2023» ausgezeichnet. Die Architektur gilt heute als beispielhaft für nachhaltige Industriegebäude in tropischen Regionen und zeigt, wie sich Produktionsstandorte ökologisch und wirtschaftlich zukunftsfähig gestalten lassen.

Für Jakob Rope Systems ist Vietnam längst weit mehr als ein Produktionsstandort. Die Fabrik in Saigon ist Ausdruck einer langfristigen Unternehmensstrategie, die Wachstum mit Verantwortung verbindet. Nachhaltige Architektur, energieeffiziente Prozesse und soziale Verantwortung bilden dabei die Grundlage für den internationalen Erfolg des Unternehmens. ■

Erfahren Sie mehr im Video:





Wachstumsmarkt im Aufbruch: Vietnam baut Zukunft mit Sika

Vietnam zählt zu den dynamischsten Wachstumsmärkten Asiens. Eine junge Bevölkerung, eine wachsende Mittelschicht sowie massive Investitionen in Infrastruktur, Wohnraum und Industrie machen das Land zu einem Hotspot für die Bauindustrie. Laut Prognosen wird der vietnamesische Baumarkt in den kommenden Jahren weiterhin zweistellige Zuwachsraten verzeichnen.



Philippe Jost
Regional Manager
Asia/Pacific, Member of
Group Management Sika AG

Ein zentraler Wachstumstreiber ist die Urbanisierung. Immer mehr Menschen ziehen in die Städte, wodurch der Bedarf an Wohnraum, Gewerbeflächen, Infrastruktur und modernen öffentlichen Einrichtungen steigt. Gleichzeitig investiert Vietnam stark in Strassen, Brücken, Flughäfen, Häfen, Energieversorgung und urbane Mobilität. Auch als Produktionsstandort gewinnt das Land an Bedeutung. Internationale Unternehmen diversifizieren ihre Lieferketten und investieren in Fabriken, Logistikzentren und Industrieparks. Ausserdem setzen Initiativen wie der «Five-Year Socio-Economic Development Plan» der Regierung klare Impulse. Bis 2030 ist eine massive Modernisierung von Industrieparks, Logistikzentren und Verkehrsanbindungen vorgesehen. Für die Bauwirtschaft bedeutet das einen stabilen Bedarf an innovativen, hochwertigen Lösungen.

Lokale Nähe entscheidet

Sika ist seit 1993 in Vietnam aktiv und hat sich über drei Jahrzehnte hinweg als verlässlicher Partner der Bau- und Industriebranche etabliert und verbindet seither globale Technologiekompetenz mit lokaler Marktkennntnis. Produktions- und Vertriebsstandorte im Land ermöglichen Kundennähe, kurze Lieferwege und schnelle technische Unterstützung. Gleichzeitig kann die lokale Sika-Gesellschaft auf das internationale Know-how der Gruppe zurückgreifen und bewährte Lösungen vietnamesischen Anforderungen anpassen. Denn wer in Vietnam erfolgreich sein will, muss lokale Bedürfnisse verstehen, schnell reagieren und langfristige Beziehungen aufbauen. Lösungen müssen robust, einfach anwendbar und unter lokalen

Bedingungen zuverlässig sein. Neben Kosten, Geschwindigkeit und Verfügbarkeit gewinnen Qualität, Dauerhaftigkeit und Nachhaltigkeit zunehmend an Bedeutung. Damit steigt die Nachfrage nach Systemlösungen, die Bauwerke langlebiger, sicherer und ressourcenschonender machen.

In diesem Umfeld ist technische Beratung genauso wichtig wie das Produkt selbst. Die Kundschaft erwartet nicht nur hochwertige Materialien, sondern auch Unterstützung bei Spezifikation,



Verarbeitung, Qualitätskontrolle und Problemlösung auf der Baustelle. Gerade bei komplexen Projekten entscheidet die Nähe zur Kundschaft darüber, ob eine Lösung erfolgreich umgesetzt wird. Das lokale Unternehmen investiert gezielt in Beratung, technische Unterstützung und Partnerschaften. Spezialist:innen begleiten Projekte von der Planung bis zur Umsetzung. Gleichzeitig stärken Schulungen vor Ort das Know-how der Kundschaft und fördern langlebige Bauqualität. Für Sika ist deshalb die lokale Präsenz ein wesentlicher Erfolgsfaktor.

Grossprojekte als Leistungsnachweis

Sikas Handschrift zeigt sich in einigen der bedeutendsten Bauvorhaben Vietnams. So spielte das Unternehmen eine Schlüsselrolle bei der Realisierung des neuen internationalen Flughafens Long-Thanh, eines der grössten Infrastrukturprojekte Südostasiens. Auch bei der Metro-Line 1 in Ho-Chi-Minh-Stadt, einem Schlüsselprojekt für die urbane Mobilität, kommen Know-how und Produkte von Sika zum Einsatz. Unterirdische und erhöhte Abschnitte stellen hohe Anforderungen an Beton, Abdichtung, Fugenlösungen und Dauerhaftigkeit. Zudem zählt die Metro-Line 3 in Ha Noi, die darauf abzielt, den öffentlichen Verkehr in der Stadt zu stärken, zu den renommierten Projekten, bei denen Sika eine wichtige Rolle einnimmt.

Sika in Vietnam trägt des Weiteren zum Bau eines 530 Kilometer langen Abschnitts des North-South Expressway East bei, der als Teil der 2063 Kilometer langen Schnellstrasse den Norden und den Süden des Landes besser verbinden wird. Das Projekt verläuft durch sieben Provinzen und stellt aufgrund instabiler Böden, hoher Luftfeuchtigkeit und starker Regenfälle hohe technische Anforderungen. Mit innovativen Lösungen und technischer Beratung unterstützt Sika den Bau einer langlebigen und widerstandsfähigen Infrastruktur.

Diese Projekte haben für Sika eine doppelte Bedeutung. Einerseits sind sie ein Leistungsnachweis im Markt. Sie zeigen der Kundschaft, den Planer:innen und Bauunternehmen, dass Sika zuverlässige Lösungen liefert. Andererseits sind sie Lernplattformen für die Organisation. Erfahrungen aus Grossprojekten können ausgewertet und auf neue Projekte übertragen werden, in Vietnam selbst, aber ebenso in anderen Märkten mit ähnlichen Herausforderungen.

Vietnam steht exemplarisch für die Zukunft vieler Wachstumsmärkte: hohe Dynamik, komplexe Anforderungen und grosse Chancen für Unternehmen, die lokal verankert und global vernetzt handeln. Für Sika liegt die Chance darin, mehr zu bieten als Produkte. Nämlich Know-how, Partnerschaft und bewährte Projekterfahrung.

Über Sika

Sika ist ein Unternehmen der Spezialitätenchemie, global führend in der Entwicklung und der Produktion von Systemen und Produkten zum Kleben, Dichten, Dämpfen, Verstärken und Schützen im Bau und in der Industrie. Sika ist weltweit präsent mit Tochtergesellschaften in 103 Ländern, produziert in über 400 Fabriken, entwickelt innovative Technologien für Kunden rund um den Globus und trägt damit massgeblich zur nachhaltigen Transformation im Bau- und Transportwesen bei. Die 33 700 Mitarbeitenden erwirtschafteten im Jahr 2025 einen Umsatz von CHF 11.20 Milliarden. ■

Vom Krisenmodus zurück zu den Fundamentaldaten

Das globale Währungsumfeld bleibt geprägt durch geopolitische Spannungen, Zentralbankpolitik und Wirtschaftsdaten. Der Irankonflikt hat die Devisenmärkte deutlich beeinflusst, doch zuletzt haben sich einige der anfänglichen Trends gedreht, da Anlegerinnen und Anleger wieder stärker auf Fundamentaldaten und geldpolitische Entwicklungen achten.

Der US-Dollar profitierte zunächst aufgrund seines Status als Zufluchtwährung und dank der US-Energieexporte, verlor dann aber an Unterstützung. Gründe dafür sind globale Zinserwartungen, die den Greenback belasten, sowie nachlassende Umfragewerte der Republikaner vor den Zwischenwahlen. Gleichzeitig sorgt die globale politische Unsicherheit für zusätzliche Volatilität, die sich nicht nur positiv auf den USD auswirkt.

Der Euro geriet zu Beginn des Nahostkonflikts unter Druck, hat aber zuletzt wieder Boden gutgemacht, da die Märkte davon ausgehen, dass die Europäische Zentralbank angesichts anhaltender Inflation die Zinsen anheben könnte. Wir sehen EURUSD in der zweiten Jahreshälfte 2026 weiterhin bei 1.20, da die europäischen Fiskalmassnahmen die Wirtschaft und damit die Währung stützen sollten.

Der Schweizer Franken wurde bei Kriegsausbruch als sicherer Hafen gesucht, steht aber mit zunehmender Risikobereitschaft und robustem globalem Wachstum unter Druck. Zudem haben die weltweit gestiegenen Zinserwartungen die Zinsdifferenz zum Franken erhöht und ihn damit belastet. Wir denken, dass der CHF nach dem Konflikt unterdurchschnittlich abschneidet und EURCHF mittelfristig höher tendiert.

Das britische Pfund zeigt sich trotz geopolitischer Unsicherheiten und der Wahlen im Mai robust und sollte in der zweiten Jahreshälfte weiter zulegen. Auch die norwegische Krone bleibt unseres



Constantin Bolz
Leiter Währungsstrategie
UBS Switzerland AG

Erachtens für renditeorientierte Anleger attraktiv, unterstützt durch niedrige Staatsverschuldung und solide Fundamentaldaten. Nach einer Phase der Konsolidierung rechnen wir ausserdem mit einer Erholung der schwedischen Krone.

Der australische Dollar hat sich nach einem Iran-bedingten Rückgang wieder erholt, gestützt durch starke Inlandsaktivität und Zinserhöhungserwartungen; der neuseeländische Dollar profitiert von einem festen AUD und erwarteten Zinsschritten der Reserve Bank of New Zealand. Der japanische Yen bleibt schwach und USDJPY notiert weiterhin nahe der psychologisch wichtigen Marke von 160. Wir gehen davon aus, dass diese Marke hält und JPY sich mittelfristig erholt. Der chinesische Yuan wird durch hohe Handelsüberschüsse und die fortgesetzte Umwandlung von Exporterlösen von USD in CNY gestützt, dürfte aber angesichts schwacher Binnenkonjunktur und vorsichtiger Geldpolitik nur allmählich aufwerten.

Insgesamt rücken wirtschaftliche Fundamentaldaten und die Zentralbankpolitik wieder stärker in den Fokus, während geopolitische Risiken weiter eine Rolle spielen. Anleger sollten flexibel bleiben, da das Zusammenspiel von Politik, Wachstum und Geldpolitik weiterhin Chancen und Risiken im Währungsmarkt schafft. Die kommenden Monate dürften zeigen, ob sich die Märkte weiter von geopolitischen Einflüssen lösen und die makroökonomischen Trends wieder in den Vordergrund rücken. ■



Erwachter Tiger in Südostasien – Vietnam

Vietnam zählt zu den am schnellsten wachsenden Volkswirtschaften weltweit. Dank gezielter Wirtschaftsreformen (Doi Moi) verzeichnet das Land seit Jahren ein robustes Wachstum des Bruttoinlandsprodukts (BIP) von 7 bis 8 Prozent. Zwar beträgt das BIP lediglich 21000 US-Dollar pro Kopf, bietet aber gleichzeitig mit einer geringen Arbeitslosenquote von 2,2 Prozent einer weitestgehend jungen Bevölkerung von etwa 100 Millionen Einwohner:innen sowie breit aufgestellten Wirtschaftszweigen interessante Entwicklungsaussichten.

Vor allem bei Hightech-Produkten hat sich Vietnam in den letzten Jahren durch die von vielen multinationalen Konzernen forcierte Verlagerung von Produktionsstätten aus China nach Vietnam («China Plus One»-Strategie) als sinnvolle Ergänzung herauskristallisiert.

Vietnam verfügt über eines der weltweit dichtesten Netze an Freihandelsabkommen (FTA). Mit derzeit über 15 in Kraft getretenen Verträgen – darunter das wegweisende Abkommen mit der EU, das pazifische CPTPP und das weltgrösste Abkommen RCEP – positioniert sich das Land als globale Drehscheibe für Handel und Produktion.

Förderung des Aussenhandels durch erleichterte Zollverfahren

Das zollrechtliche Umfeld hat sich in Vietnam in den letzten Jahren deutlich positiv verändert, und die aktuellen Zollbestimmungen halten für Importeure und Exporteure ein breites Spektrum an Förderprogrammen bereit. Diese Programme sollen die Zollbelastung in Vietnam minimieren (z. B. durch zollfreie Fertigung oder zollfreien Import zur Weiterverarbeitung, durch Gründung von Exportverarbeitungsbetrieben usw.) oder Import- und Exportgeschäfte beziehungsweise allgemeine Geschäftstätigkeiten in Vietnam erleichtern.



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

Eine wesentliche Rolle spielt dabei der am 1. Juli 2025 in Kraft gesetzte Prozess On-The-Spot (OTS) Export/Import.

Das Änderungsgesetz erleichtert die zollfreie Einfuhr von Waren, die zur Förderung von Wissenschaft, Technologie, Innovation und digitaler Technologie importiert werden. Mit Wirkung vom 1. Juli 2025 stellt dieses Dekret sicher, dass qualifizierte Forschungs-, Entwicklungs- und Produktionsunternehmen von vereinfachten Einfuhrsteuern profitieren. So werden Rohstoffe, Betriebsmittel und Komponenten für Produktions- oder Forschungszwecke von Hightech-, Wissenschafts- und Technologieunternehmen sowie Innovationszentren für fünf Jahre ab Beginn der Forschung oder der Produktion von Einfuhrzöllen befreit.

Umfasste das Gesetz bislang nur ausländische Käufer ohne Geschäftspräsenz in Vietnam, wurde diese Beschränkung nun aufgehoben. Gemäss der Gesetzesänderung können nun auch ausländische Unternehmen mit Tochtergesellschaften, Büros oder Niederlassungen in Vietnam OTS-Geschäfte abschliessen. Dadurch sparen sowohl inländische Exporteure als auch Importeure Zeit und Kosten, was den Warenfluss erleichtert.

OTS-Waren unterliegen dem Mehrwertsteuergesetz, insbesondere der Bestimmung zum Nullsteuersatz. Das erlaubt es Unternehmen, gegebenenfalls Mehrwertsteuererstattungen unkompliziert und mit deutlich weniger Aufwand als zuvor geltend zu machen.

Zur Förderung der globalen Wettbewerbsfähigkeit von Vietnams Technologiesektor ermöglicht ergänzend das Dekret 182 die vollständige Befreiung von Einfuhrzöllen bei vier Hauptkategorien von Waren wie zum Beispiel Rohstoffe, Zubehörteile, Maschinen und Anlagevermögen, sofern diese Forschung und Entwicklung betreffen. ■



EPEs in Vietnam: Der Liquiditätsbooster für Produktionsunternehmen

Eine Schweizer Textil-AG hat eine vietnamesische Tochter errichtet. Sie konfektioniert in Ho-Chi-Minh-Stadt und exportiert Bekleidung für rund 25 Millionen Franken pro Jahr. Garne, Gewebe und Zutaten – etwa 1 Million Franken pro Monat – werden laufend importiert. Vietnam erhebt darauf eine Einfuhrumsatzsteuer von 8 Prozent (temporär gesenkt, regulär 10 Prozent), also rund 80 000 Franken pro Monat. Weil die Rückerstattung des Vorsteuerguthabens drei bis sechs Monate dauert, sind dauerhaft 240 000 bis 480 000 Franken an Liquidität gebunden – Mittel, die als Working Capital fehlen.

Es gibt einen Ausweg: das EPE-Modell (Export Processing Enterprise), das diese Liquiditätsfalle gänzlich vermeidet. Seit November 2024 haben die Behörden die Spielregeln allerdings verschärft.

Was ist eine EPE?

Eine EPE ist ein Produktionsunternehmen in einer geografisch definierten Zone – einer Export-Processing-Zone oder einem Industrial Park –, das ausschliesslich für den Export produziert. Weil die Zone zollrechtlich überwacht wird, kann der Staat Privilegien gewähren, ohne Missbrauch befürchten zu müssen.

Erstes Privileg: Die EPE bezahlt auf der Einfuhr von Rohstoffen und Komponenten keine Einfuhrumsatzsteuer. Die Einfuhr erfolgt Cashflow-neutral, ohne Sicherstellung.

Zweites Privileg: die vollständige Zollbefreiung. Normale Importeure zahlen je nach Ware Zölle von 5 bis 25 Prozent, eine EPE entrichtet sie nicht – ohne eigenes Zollverfahren. Wie stark das wiegt, hängt von der Branche ab: Bei Textilien sind die Vorprodukte zollbelastet, sodass beide Privilegien greifen. Bei Elektronikkomponenten sind die Zölle meist null, dort zählt vor allem der Liquiditätsvorteil.

Ähnliche Vereinfachungen kennen Mexiko (IMMEX/Maquiladora) oder Bangladesch (Export Processing Zones). Selbst einzelne EU-Staaten (zum Beispiel Frankreich oder Italien) sehen Verwand-



Laurent Lattman
Partner
Tax Partner AG

tes vor – dort als Steueraussetzungsverfahren beim Einkauf, nicht als Zonenmodell.

Für wen sind EPEs sinnvoll beziehungsweise möglich?

Wer die Vereinfachung nutzen will, muss überwiegend – in der Praxis mindestens rund 80 Prozent – exportieren. Wird die Quote nicht erreicht, droht der Entzug der Bewilligung samt nachträglicher Erhebung von Einfuhrumsatzsteuer und Zollabgaben.

Änderungen 2024

Vietnam erliess im November ein neues MWST-Gesetz, in Kraft seit 1. Juli 2025. Es schränkt die Steuerbefreiung auf Gegenstände und Leistungen ein, die unmittelbar der Exportproduktion dienen («directly used in export production»). Zuvor konnten EPEs auch lokale Leistungen steuerfrei beziehen – zum Beispiel Audit, Buchhaltung oder Rechtsberatung; selbst die Miete unterlag dem Satz von 0 Prozent. Heute gilt dafür der Normalsatz von 10 Prozent, was eine gesonderte buchhalterische Erfassung erfordert, andernfalls droht der Wegfall des EPE-Status.

Fazit

Die Set-up-Kosten sind nicht zu vernachlässigen. Jedoch lässt sich damit die gebundene Liquidität freisetzen und – je nach Branche – eine echte zollrechtliche Ersparnis erzielen. Seit Juli 2025 beschränkt sich das Potenzial auf eingeführte Waren, während lokal bezogene Leistungen neu der MWST unterliegen. Ein EPE-Set-up rechnet sich mittelfristig – umso mehr bei zollbelasteten Importgütern. Alternativ steht die normale Einfuhr offen, die Kapitalbindung aus der Einfuhrumsatzsteuer lässt sich so jedoch nicht optimieren.

Unsicherer Ausblick für den Schweizer Aussenhandel

Der Nahostkonflikt prägt den Ausblick für das Schweizer Wachstum und die Inflation. Wir schätzen, dass der Preisanstieg für Erdölprodukte (wie Benzin und Heizöl) die Schweizer Konsumentinnen und Konsumenten derzeit rund 170 Millionen Franken pro Monat kostet. Das entspricht etwa 0,5 Prozent ihrer Ausgaben. Die Konsumentenstimmung hat im März und April gelitten und ist auf das tiefste Niveau seit beinahe zweieinhalb Jahren gefallen.



Matteo Mosimann
Ökonom
CIO Macro & Strategy
UBS Switzerland AG

Dagegen konnten die höheren Ölpreise der Industriestimmung bisher wenig anhaben. Dem Einkaufsmanagerindex (PMI) für das verarbeitende Gewerbe gelang im März der Sprung über die Wachstumsschwelle, nachdem seine Pendanten in den USA und in Europa diese bereits zu Jahresbeginn überschritten hatten. Unterdessen konnte sich der Indikator sowohl im April als auch im Mai über der 50-Punkte-Marke halten. Die Verbesserung der PMI widerspiegelt sich auch im Exportbarometer, das ebenfalls seit Jahresbeginn über der Wachstumsschwelle notiert.

Europa als Unterstützung

Für die Schweizer Wirtschaft rechnen wir mit einem unterdurchschnittlichen Wachstum (bereinigt um Sportevents) von 0,7 Prozent im Jahr 2026. Der Konsum dürfte die hiesige Konjunktur weiterhin tragen, selbst wenn der Rückenwind von höheren Löhnen aufgrund der gestiegenen Inflation schwächer ausfällt als vor dem Beginn der Nahostkrise. Der Schweizer Konjunktur fehlt in diesem Jahr wiederum die Unterstützung durch die Weltwirtschaft und damit den Aussenhandel.

Obschon das Exportbarometer seit Januar dieses Jahres, dank einer breit angelegten Verbesserung der PMI, wieder über der Wachstumsschwelle liegt, dürften die Schweizer Exporte nur bedingt von dieser Stimmungsaufhellung profitieren.

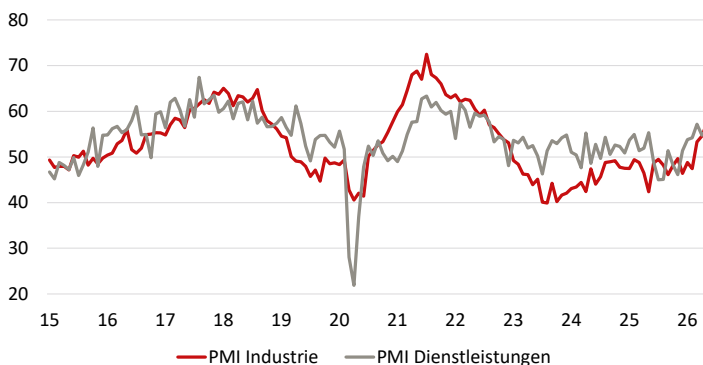
Exporte in die USA werden zum einen durch die starke Aufwertung des Frankens gegenüber dem US-Dollar von mehr als 10 Prozent seit Beginn des letzten Jahres belastet. Zum anderen bleiben die US-Zölle weiterhin substanziell und dürften das Wachstum der Exporte in die USA bremsen.

Die chinesische Wirtschaft wird voraussichtlich auch dieses Jahr ein solides Wachstum verzeichnen, das jedoch hauptsächlich vom robusten Aussenhandel getragen wird. Im Gegensatz dazu wird die Binnennachfrage weiterhin von strukturellen Problemen getrübt, weshalb aus China nur bedingt Impulse für die Schweizer Exporte zu erwarten sind.

In Europa zeigt der PMI für die Industrie zwar derzeit eine Aufhellung an, doch sind aufgrund der höheren Energiepreise die Risiken für die Wirtschaft nach unten gerichtet und dürften zumindest kurzfristig auf den Wachstumsaussichten lasten. Im Verlauf der zweiten Jahreshälfte und vor allem im Jahr 2027 dürfte das deutsche Fiskalpaket der europäischen Wirtschaft neuen Schwung verleihen, wovon auch Schweizer Zulieferer profitieren würden. Vor diesem Hintergrund erwarten wir eine Beschleunigung des Schweizer Wirtschaftswachstums auf 1,4 Prozent im nächsten Jahr. ■

Schweizer Industrie-PMI hat Wachstumsschwelle überschritten

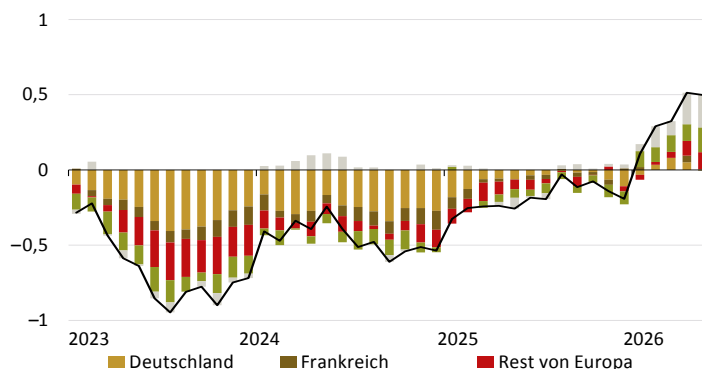
Wachstumsschwelle = 50 Punkte



Quellen: procure.ch, UBS

Exportbarometer setzt Aufwärtstrend fort

In Standardabweichungen



Quellen: Macrobond, UBS



Vietnam: Energieabhängigkeit als Wachstumsrisiko

Vietnam, lange Zeit eine der dynamischsten Volkswirtschaften Südostasiens, steht vor neuen Risiken. Die starke Abhängigkeit von Energieimporten erhöht nicht nur den finanziellen Druck, sondern belastet auch die Lieferketten. Mit dem deutlichen Anstieg der Treibstoffpreise im April haben sich diese Herausforderungen weiter verschärft. In Verbindung mit geopolitischen Spannungen beeinträchtigen die höheren Energiepreise die wirtschaftliche Stabilität des Landes.



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

Warum Vietnam besonders exponiert ist

Vietnam ist in hohem Masse von Energieimporten abhängig. Rund 80 Prozent der Importe stammen aus Kuwait, die über die Strasse von Hormus transportiert werden. Zwar decken die beiden inländischen Raffinerien Nghi Son und Dung Quat etwa 70 Prozent der heimischen Nachfrage, sie sind jedoch auf importiertes Rohöl angewiesen. Gleichzeitig sinkt die eigene Förderleistung, während strategische Reserven weniger als 30 Tage abdecken. Diese Kombination macht die Energieversorgung anfällig für geopolitische Störungen.

Die höheren Treibstoffkosten wirken sich entlang der gesamten Wertschöpfungskette aus und treiben die Inflation an. Im April 2026 lagen die Verbraucherpreise 5,4 Prozent über dem Vorjahreswert, nach 2,53 Prozent im Januar. Besonders stark traf es den Transportsektor, in dem die Preise um 10 Prozent stiegen.

Lieferketten geraten ins Stocken

Höhere Frachtraten und längere Transportzeiten setzen globale Lieferketten unter Druck. Der Export ist eine tragende Säule der vietnamesischen Wirtschaft, weshalb das Land besonders betroffen ist. Die Kosten für Containertransporte sind zuletzt um rund 30 Prozent gestiegen, während sich Lieferzeiten um drei bis vier Wochen verlängert haben.

Ansteigende Inputkosten, volatile Lieferketten und Währungsrisiken erhöhen den finanziellen Druck auf Unternehmen. Besonders ins Gewicht fallen die Logistikkosten, die bereits 10 bis 15 Prozent der Produktionskosten ausmachen und die Margen direkt belasten. Gleichzeitig reagieren die Finanzmärkte sensibel: Kapital fließt in sichere Anlagen, der Wechselkurs gerät unter Druck. Weil sich Störungen entlang der Lieferkette ausweiten, braucht es Transparenz über mehrere Stufen hinweg besonders bei kleineren, finanzschwächeren Lieferanten.

Zwischen Stabilität und Wachstum

Vietnam steht vor einem Zielkonflikt: Inflation und Währungsstabilität müssen gesichert werden, ohne das Wachstum zu bremsen. Die Herausforderung wächst, weil die Prognosen bereits gesenkt wurden. Für 2026 erwartet der Internationale Währungsfonds (IWF) nur noch 7 Prozent Wachstum und damit weniger als die angepeilten 8 bis 10 Prozent. Die Politik reagiert mit steuerlichen Entlastungen, Preisstabilisierungsinstrumenten und einer breiteren Energieversorgung. Neue Energiepartnerschaften sollen zudem die Importabhängigkeit verringern.

Vietnam bleibt ein attraktiver Wachstumsmarkt mit solider industrieller Basis und langfristigem Potenzial. Kurzfristig jedoch dürfte die Kombination aus Energieabhängigkeit, steigenden Kosten und externen Unsicherheiten für erhöhte Volatilität sorgen. In diesem Umfeld sollten Unternehmen ihre Abhängigkeit von einzelnen Lieferanten überprüfen, ihre Beschaffung diversifizieren und die finanzielle Stabilität ihres Partnernetzwerks laufend beobachten. Ein datengestütztes Risikomonitoring in Einkauf und Finanzprozessen hilft, Störungen früh zu erkennen, Margen zu sichern und die Kontinuität aufrechtzuerhalten. ■

Das bestätigte Akkreditiv: Wenn attraktive Zahlungsziele gefragt sind

In dieser Artikelserie zeigen wir anhand konkreter Praxisbeispiele, wie Schweizer Unternehmen Risiken im Aussenhandel gezielt steuern können. Im Fokus steht, welches Trade- und Export Finance Instrument in welcher Situation sinnvoll ist. Im letzten Beitrag wurde das Dokumentarinkasso als Instrument zur Durchsetzung von Zahlungsbedingungen beleuchtet. Dieser Artikel widmet sich nun dem bestätigten Akkreditiv.



Yadira Ledesma Arreola
Produktmanagerin
Trade & Export Finance
Zürcher Kantonalbank

Ein Schweizer Hersteller von Spezialmaschinen erhält eine Anfrage aus Vietnam für eine Produktionsanlage im Wert von 1,8 Millionen Franken. Der Käufer fordert ein Zahlungsziel von 90 Tagen nach Verschiffung, um den Auftrag zu erteilen. Das Geschäft ist für den Exporteur sehr attraktiv und bietet eine vielversprechende Möglichkeit für den Einstieg in den vietnamesischen Markt. Allerdings birgt die Gewährung einer solchen Zahlungsfrist Risiken, welche die finanzielle Stabilität des Unternehmens beeinträchtigen könnten. Nach einer sorgfältigen Risikoanalyse stellt der Exporteur fest:

- **Bonität des Käufers:** Der Käufer ist ein mittelständisches Unternehmen mit solider Marktposition in Vietnam, aber es handelt sich um eine neue Geschäftsbeziehung ohne Erfahrungswerte zur Zahlungsmoral. Das Risiko eines Zahlungsausfalls wird durch das lange Zahlungsziel zusätzlich erhöht.
- **Länderrisiko:** Vietnam verfügt über ein wachsendes wirtschaftliches Potenzial, jedoch werden Länder- und Transferrisiken aufgrund von Währungsschwankungen sowie politischer Unsicherheit als höher eingestuft als in etablierten Industriemärkten. Je länger die Zahlungsfristen, desto unvorhersehbarer die Länderrisiken.
- **Risikobereitschaft:** Ein Zahlungsausfall oder eine längere Verzögerung der Zahlung von 1,8 Millionen Franken würde die Liquidität und die finanzielle Stabilität des Unternehmens erheblich beeinträchtigen, weshalb das gewünschte Zahlungsziel ohne entsprechende Risikoabsicherung nicht infrage kommt.
- **Lösung:** Das bestätigte Akkreditiv bietet die notwendige Sicherheit, da es die unwiderrufliche Verpflichtung einer renommierten Bank (in der Regel der Hausbank oder einer anderen Bank im eigenen Land) umfasst, den Betrag bei fristgerechter Vorlage akkreditivkonformer Dokumente auszus zahlen. Es schützt vor Zahlungsunfähigkeit des Importeurs, dessen Bank sowie vor Länder- und Transferrisiken.

Der Nutzen

Das bestätigte Akkreditiv ermöglicht es dem Exporteur, attraktive Zahlungsziele anzubieten, ohne das Zahlungs- und Transferisiko selbst tragen zu müssen. Für den Importeur schafft es Ver-

trauen, da die Zahlung erst erfolgt, wenn die durch ihn geforderten Dokumente vorgelegt wurden und die Ware tatsächlich versandt ist. Zudem gibt das bestätigte Akkreditiv dem Exporteur die Möglichkeit, die Forderungen aus dem Akkreditiv durch die bestätigende Bank diskontieren beziehungsweise vorfinanzieren zu lassen, wodurch die eigene Liquidität geschont bleibt.

Die Grenzen

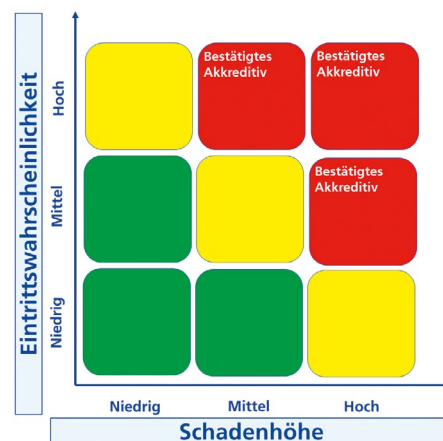
Die Zahlungsverpflichtung der Bank ist an die Einhaltung der Akkreditivbedingungen gebunden, weshalb die korrekte Erstellung der Dokumente – eine Verantwortung des Exporteurs – entscheidend ist. Ausserdem sind bestätigte Akkreditive mit höheren Kosten verbunden als andere Instrumente. Für Geschäfte mit geringem Risiko oder niedrigeren Beträgen kann deshalb ein einfacheres Instrument wie ein Dokumentarinkasso oder eine Zahlungsgarantie ausreichend sein.

Unsere Empfehlung

Prüfen Sie bei zukünftigen Exportgeschäften, ob die damit verbundenen Zahlungs-, Länder- oder Transferrisiken mit Ihrer Risikobereitschaft vereinbar sind. Berücksichtigen Sie dabei die Bonität Ihrer Geschäftspartner, die wirtschaftliche und politische Lage im Importland sowie die Höhe der Beträge und die gewünschten Zahlungsziele. Sollten die identifizierten Risiken Ihre Risikobereitschaft übersteigen, kann ein bestätigtes Akkreditiv eine verlässliche Lösung sein, um Ihre Geschäftschancen sicher und erfolgreich zu nutzen. ■

Risiko-Matrix-Vorlage

Hilfestellung zur Visualisierung der Risikoeinstufung





Durchdacht schützen: Die stille Macht des geistigen Eigentums

Viele Unternehmen beschäftigen sich mit ihrem geistigen Eigentum erst im Konfliktfall. Zum Beispiel, wenn ein neuer Produktname bereits geschützt ist oder plötzlich ein ähnliches Produkt auf einer Onlineplattform auftaucht.

Dabei sollten zentrale Fragen möglichst früh gestellt werden: Wie schütze ich einen Namen? Braucht meine Innovation ein Patent? Wem gehört das Logo?

In den praxisnahen Workshops und Kursen der IP Academy des Eidgenössischen Instituts für Geistiges Eigentum (IGE) bauen Unternehmen Wissen auf, um solche Fragen gezielt anzugehen. Darüber hinaus geben die Angebote wertvolle Einblicke in den Schutz immaterieller Werte. Denn KMU unterschätzen oft, wie viele immaterielle Werte sie bereits im Alltag schaffen: Firmennamen, Verpackungsdesigns, technische Lösungen und vieles mehr.

Die Möglichkeiten des Schutzes erkennen

In rund zweistündigen Workshops erhalten die Teilnehmenden einen Überblick über die wichtigsten Schutzrechte: Marken schützen Namen und Logos, Patente technische Erfindungen und Designs die Gestaltung eines Produkts. Ergänzt werden diese Grundlagen durch Fragen zum Urheberrecht, zu Software oder zum Schutz von Know-how.

Konkrete Beispiele aus dem Unternehmensalltag machen das Thema greifbar: Was kann dem Schutz meiner Marke entgegenstehen? Warum genügt ein Handelsregistereintrag nicht? Weshalb sollte eine Markenrecherche möglichst früh erfolgen? Und warum kann eine zu frühe Veröffentlichung einer Innovation den Patentschutz gefährden?

Darauf aufbauend bietet die IP Academy vertiefende Workshops an.



Anatol Heib
Storyteller
Geistiges Eigentum IGE

Geistiges Eigentum im internationalen Umfeld

Die praxisorientierte Perspektive macht das Angebot der IP Academy für exportorientierte Unternehmen besonders interessant. Wer international tätig ist, bewegt sich automatisch in einem komplexeren Umfeld. Schutzrechte gelten territorial, Produkte werden schneller kopiert, und digitale Plattformen erhöhen die Sichtbarkeit von Unternehmen – aber auch die Risiken.

Häufig entstehen Probleme nicht aus böser Absicht, sondern aufgrund fehlenden Wissens oder zu späten Handelns. Je nach Situation lässt sich der entstandene Schaden später kaum noch korrigieren. Gerade deshalb sollte Wissen über geistiges Eigentum frühzeitig berücksichtigt werden. Idealerweise bereits dann, wenn neue Innovationen, Produkte oder Marken entstehen.

Lassen Sie nicht den Markt über Ihre Möglichkeiten und Ihren Marktzugang entscheiden. Handeln Sie im Umgang mit geistigem Eigentum aktiv und nehmen Sie professionelle Hilfe in Anspruch. Die Angebote der IP Academy geben Ihnen eine erste Orientierung: <https://www.ige.ch/ip-academy> ■

Kreditrisiken im globalen Umfeld 2026

Auch 2026 bleibt das Umfeld für exportorientierte Unternehmen anspruchsvoll. Globale Kreditrisiken sind geprägt von geopolitischen Spannungen, konjunktureller Unsicherheit und einer zunehmenden Fragmentierung des Welthandels. Vor allem die undurchschaubare Zollpolitik der USA erschwert die Planbarkeit für Exporteure und erhöht die Volatilität in zahlreichen Branchen.



Ken Tanner
Business Development
Manager
Funk Gruppe

Zusätzlich belasten internationale Konflikte die globalen Lieferketten. Der Krieg im Nahen Osten, der anhaltende Krieg in der Ukraine sowie sicherheitsrelevante Vorfälle entlang zentraler Schifffahrtsrouten beeinträchtigen den Warenverkehr und verlängern Liefer- und Zahlungszyklen. Diese Risiken wirken sich zunehmend auf die Bonität von Abnehmern aus. In der Schweiz erreichte die Zahl der Firmenkonkurse 2025 mit rund 15 000 Fällen einen neuen Höchststand. Gegenüber dem bereits hohen Niveau des Vorjahres entspricht das einem Anstieg von etwa 30 Prozent.

Konsequenzen für Kreditversicherung und Risikomanagement

Infolge der gestiegenen Schadenfrequenz reagieren Kreditversicherer mit einer restriktiveren Zeichnungspolitik. Limiten werden selektiver vergeben, Prämien steigen, und Risikobewertungen erfolgen differenzierter. Besonders betroffen sind kleine und mittlere Unternehmen in stark exportabhängigen Industrien wie Metallverarbeitung, Maschinenbau und Automotive-Zulieferung. Dort treffen zyklische Nachfrageschwankungen auf hohe internationale Wettbewerbsintensität und teilweise ausgeprägte Marktabhängigkeiten.

Internationale Risikoanalysen grosser Kreditversicherer bestätigen diese Entwicklung. Aktuelle Länder- und Branchenratings zeigen vermehrte Herabstufungen in zyklischen und konjunktursensitiven Sektoren sowie eine insgesamt vorsichtigeren Einschätzung

des globalen Kreditumfelds. Für exportorientierte Unternehmen steigt damit der Handlungsdruck, Debitorenrisiken laufend, datenbasiert und differenziert zu überwachen.

Ein Blick auf dynamische Wachstumsmärkte wie Südostasien verdeutlicht die zunehmende Komplexität. Länder wie Vietnam bieten weiterhin attraktive Absatzchancen, gehen jedoch mit regulatorischer Vielfalt, regional unterschiedlichen Durchsetzungsmechanismen und zum Teil volatiler Zahlungsmoral einher. Für Schweizer Exporteure sind deshalb vertiefte Analysen der Abnehmerstruktur erforderlich. Standardisierte Bonitätsindikatoren reichen oft nicht mehr aus.

Vor diesem Hintergrund kommt Kreditversicherern eine zentrale Rolle zu. Sie sichern ein Vielfaches des Lieferantenkreditvolumens ab, das Banken über klassische Kreditlinien bereitstellen, und leisten damit einen wesentlichen Beitrag zur Stabilität von Lieferketten und zur Liquiditätssicherung von Unternehmen – vorausgesetzt, Risiken werden individuell und marktnah beurteilt.

Für Unternehmen, die mit sinkenden oder eingeschränkten Limiten konfrontiert sind, gewinnt ein aktives Management der verfügbaren Kapazitäten an Bedeutung. Neben der Bündelung bestehender Deckungsvolumen kommen zunehmend ergänzende Instrumente wie CAP-Lösungen oder Garantiestrukturen zum Einsatz. Insgesamt zeigt sich: Kreditrisiken müssen stärker in strategische Export- und Marktentscheidungen integriert werden, insbesondere bei komplexen internationalen Umfeldbedingungen. ■



Vietnam: Wachstumsmarkt für Schweizer Exporteure

Vietnam gehört zu den dynamischsten Volkswirtschaften Asiens. Mit einem BIP-Wachstum von etwa 7 Prozent pro Jahr über das letzte Jahrzehnt und einem bilateralen Handelsvolumen von 2,5 Milliarden Franken ist das Land der dritt wichtigste ASEAN-Handelspartner der Schweiz. Vor diesem Hintergrund sehen wir ein grösseres Potenzial für diese Partnerschaft.



Oliver Helbling
Local Head Sales
Trade Finance & Cash
Management
Commerzbank Switzerland

Marktprofil und strukturelle Lücken

Vietnams Wirtschaft hat sich vom Agrarprimärsektor zu einer exportorientierten Fertigungs- und Dienstleistungswirtschaft gewandelt, eingebunden in globale Wertschöpfungsketten als Plattform für Elektronik, Textilien und Vertragsfertigungen. Die Schweiz exportiert hauptsächlich Pharmazeutika, Maschinen und Präzisionsinstrumente nach Vietnam; Vietnam liefert der Schweiz vor allem Textilien, Maschinen und Elektronik.

Trotz dieser komplementären Struktur weist die Schweiz gegenüber Vietnam ein strukturelles Handelsdefizit auf. Hinzu kommt, dass kein Freihandelsabkommen (FHA) zwischen der European Free Trade Association (EFTA) und Vietnam besteht. Ein solches Abkommen würde Schweizer Firmen mit ihren EU- und UK-Konkurrenten gleichstellen. Die Verhandlungen laufen seit 2012, offene Punkte bestehen bei Marktzugang, öffentlichem Beschaffungswesen und geistigem Eigentum.

Politisches Umfeld und Unterstützungsarchitektur

Vietnam verfolgt mit über 20 abgeschlossenen Freihandelsabkommen eine konsequente Liberalisierungsstrategie. Die Regierung treibt eine umfassende Reformagenda voran: Infrastruktur, grüne Industrietransformation und das Ziel der Klimaneutralität bis 2050 stehen im Fokus. Ein Meilenstein ist das angestrebte FHA zwischen Vietnam und der EFTA, dessen Verhandlungen bis Ende Juni 2026 abgeschlossen sein sollen. Das soll neue Exportchancen

eröffnen und die wirtschaftliche Zusammenarbeit auf eine neue Ebene heben.

Chancen und Rolle der Commerzbank

Drei vietnamesische Wachstumfelder bieten Schweizer Exporteuren grosses Potenzial: Healthcare (Medikamente und Diagnostik), Industrie 4.0 (Technologie zur Produktivitätssteigerung) sowie nachhaltige Infrastruktur (Energieversorgung und Stadtentwicklung).

Die Commerzbank unterstützt Schweizer Exporteure mit ihrer einzigartigen Expertise in der Handelsfinanzierung. Das Team Trade Finance und Export Finance in Zürich berät Sie bei Ihren Exporten rund um Absicherungslösungen wie Akkreditive, Garantien und Exportfinanzierungen, um Zahlungs- und Abwicklungsrisiken im internationalen Geschäft abzusichern. Gleichzeitig fungiert das Team Financial Institutions als zentraler Türöffner nach Vietnam: Über ein Netzwerk lokaler Korrespondenzbanken und die Repräsentanz in Ho-Chi-Minh-Stadt stellt die Bank sicher, dass die Transaktionen reibungslos verlaufen und alle regulatorischen Vorgaben Vietnams und der Schweiz erfüllen.

Ergänzend empfehlen wir die Nutzung der Schweizerischen Exportrisikoversicherung (SERV) für die Deckung von mittel- und langfristigen Projekten sowie die Einbindung der Schweizer Botschaft in Hanoi.

Für Vietnam werden die Weichen gestellt. Unternehmen, die frühzeitig eine solide Absicherung von Handelsrisiken aufbauen und die passenden Bankpartner an ihrer Seite haben, werden sich unter einem künftigen EFTA-Vietnam-FHA eine starke Position sichern. ■

¹LÄNDERFICHE – Schweizerische Eidgenossenschaft

²Swiss-Impex.admin.ch

³EFTA FTA talks | Vietnam+

Natürliche Gesundheitsprodukte für globale Märkte

Das Aargauer Unternehmen DOMACO Dr. med. Aufdermaur AG entwickelt und produziert mit rund 250 Mitarbeitenden Produkte für die Bereiche Pharma, Medizin, Nahrungsergänzung und Lebensmittel mit Fokus auf der Kombination von Wirken und Geschmack – Natural Hightech und Swiss Quality.

DOMACO deckt die gesamte Wertschöpfungskette ab: von der Idee bis zur Verpackung. Die umfassende Expertise liegt in der Herstellung vielfältiger Galenik wie Tabletten, Bonbons, Pastillen, Gummis und Instantgetränken mit natürlichen Inhaltsstoffen. Diese ermöglichen es, Produkte gezielt auf weltweite Märkte und unterschiedliche

Konsumbedürfnisse auszurichten und sich international klar zu differenzieren.

Ein Grossteil der hergestellten Produkte geht in den Export. DOMACO beliefert Kunden in Europa, Asien, den USA und weiteren Wachstums-

märkten und verbindet technologische Kompetenz mit hoher Fertigungstiefe.

Marc Huber, Head of Commercial, verantwortet die internationale Marktentwicklung und den Ausbau globaler Partnerschaften.



«Mit Natural Hightech verbinden wir Innovationskraft mit Swiss Quality und entwickeln natürliche Gesundheitsprodukte, die Menschen weltweit im Alltag gezielt unterstützen und unseren Partnern helfen, sich nachhaltig im Markt zu positionieren», so Marc Huber. ■

DOMACO
DNH
NATURAL
HIGHTECH
SINCE 1922

DOMACO Dr. med. Aufdermaur AG
Weststrasse 16, 5426 Lengnau
T +41 56 266 55 11
www.domaco.com
contact-us@domaco.com

Innovatives Schweizer KMU für Heiztechnik

Wir sind ein erfolgreiches Schweizer KMU mit jahrelanger Tradition und einer innovativen Entwicklung. Unser Team behauptet sich erfolgreich in einem internationalen Umfeld.

Wir haben uns auf die Entwicklung, die Fertigung und den Vertrieb von elektrischen Einschraub- und Flanschheizkörpern zur Erwärmung von Trink- und Heizungswasser sowie Temperaturreglern spezialisiert. Weiter produzieren wir für bekannte Heizungshersteller Wärmepumpen-Steuerungen, Kesselschaltfelder und Kabelkonfektionen.

Wir entwickeln Lösungen für die dezentrale Speicherung von PV-Überschussstrom zur Bereitstellung der Energie bei Bedarf.

Mit unserer eigenen Fertigung in der Schweiz bringen wir laufend neue Produkte im Bereich erneuerbare Energien auf den Markt, um einen Beitrag für eine saubere Zukunft zu leisten.

In Zusammenarbeit mit unseren Kunden entwickeln, fertigen und labeln wir Produkte.

Innovation, Flexibilität, Liefertreue und hohe Qualität sind unsere Stärken. Wir sehen uns als Ihren Partner und pflegen erfolgreiche und langjährige Kunden- und Lieferantenbeziehungen.

ASKOHEAT+ 2.0
Der intelligente Einschraub- und Flanschheizkörper mit separater

Steuerbox inklusive Display, um viele Informationen direkt sichtbar zu haben.

- Leistungsgrößen von 1,75 bis 20,0 kW
- 3-, 6-, 7- und 19-stufig
- auch als Keramik-Flanschheizkörper
- intuitive Weboberfläche
- mit über 60 Herstellern vernetzbar

Finden Sie nur bei uns! ■

ASKOMA.com
we care about energy

ASKOMA AG
Industriestrasse 1, 4922 Bützberg
T +41 62 958 70 80
info@askoma.com
www.askoma.com

swiss export tag 2026

Rund 600 Führungskräfte und Fachpersonen, Unternehmerpersönlichkeiten sowie Vertreter:innen aus Politik, Wirtschaft und Wissenschaft kamen in Baden zum swiss export tag 2026 zusammen – der Premium-Fachveranstaltung der Schweiz für Export, Aussenhandel und internationale Märkte.

Unter dem Tagungsmotto «Emotive Power» machte der Anlass deutlich, welche Rolle Emotionen, Energie und Purpose für nachhaltigen Unternehmenserfolg, wirksame Führung und erfolgreiche Veränderungsprozesse spielen.

Das abwechslungsreiche Programm mit Keynotes, Unternehmensgesprächen, Breakout-Sessions und Firmenbesichtigungen lieferte zahlreiche praxisnahe Impulse und zeigte auf, wie Unternehmen den Wandel mit Klarheit, Engagement und Mut aktiv vorantreiben können. Gleichzeitig bot die Veranstaltung vielfältige Gelegenheiten für Networking, Wissensaustausch und persönliche Begegnungen innerhalb der Schweizer Export-Community.

Der swiss export tag 2026 hob erneut hervor, wie wichtig Plattformen sind, die wirtschaftspolitische Fragestellungen, wissenschaftliche Erkenntnisse und unternehmerische Praxis miteinander verbinden und den Austausch in der Schweizer Aussenwirtschaft stärken.



strassentransport mit leichtigkeit

dank massgeschneiderten lösungen

Wohin Ihre Güter auch geliefert werden – setzen Sie auf über 80 Jahre Erfahrung und auf unsere vollumfänglichen Dienstleistungen im Strassentransport. Auf europäischen Strassen kennen wir uns aus. **International und individuell.**

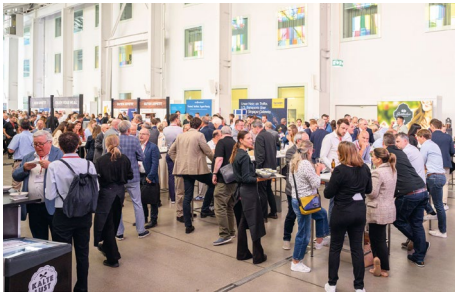
lamprecht

weltweit ■ individuell

Lamprecht Transport AG
 Peter Merian-Strasse 48 / Postfach
 CH-4002 Basel
 T +41 61 284 74 74
 mailbox@lamprecht.ch
lamprecht.ch



swiss export tag 2027
 24. Juni 2027
 Attisholz-Areal, Riedholz / SO
 Hosting Partner:
 FRAISA SA und Ypsomed AG



Strategic Partner



Main Partner



Hosting Partner



Premium Partner



**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?



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 Zolltarif
- Zollformalitäten

- Zahlungsbedingungen im internationalen Geschäft
- Präferenzierter und nicht präferenzierter 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

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



Incoterms® 2020 – Inhalt und richtige Anwendung

Die Incoterms® 2020 sind ein unverzichtbares Instrument im internationalen Handel – doch wissen Sie genau, welche Klauseln in welcher Situation anzuwenden sind? Wie beeinflussen die Incoterms® Ihre Preisgestaltung, und welche Rolle spielen sie in Ihren Handelsdokumenten?

27. August 2026, Zürich oder Online-Teilnahme

26. Oktober 2026, Zürich oder Online-Teilnahme

Exportdokumente korrekt erstellen

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.

9. September 2026, Zürich oder Online-Teilnahme

25. November 2026, Zürich oder Online-Teilnahme

Tarifierung und präferenzierter 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 präferenziiellen Warenursprungs. Die Teilnehmenden lernen, wie Waren

korrekt eingereicht werden, welche Bedeutung die Tarifierung für den Ursprung hat und wie der präferenziielle Ursprung bei Handels- und selbst hergestellten Waren nachvollziehbar ermittelt wird.

10. September 2026, Zürich oder Online-Teilnahme

Import und Export für Neu- und Wiedereinsteiger:innen

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.

24. September 2026, Zürich oder Online-Teilnahme

11. November 2026, Zürich oder Online-Teilnahme

Wichtigste Regeln des Zollverfahrens und EU-Verzollung

In diesem halbtägigen Seminar erhalten Sie umfassende Einblicke in die aktuellen Entwicklungen und Grundlagen des Zollwesens. Der erste Teil des Seminars bietet Ihnen ein aktuelles Update zu den Zollverfahren und erläutert die wesentlichen Neuerungen im Zollwesen der Schweiz. Im zweiten Teil konzentrieren wir uns auf die EU-Verzollung, um Ihnen Sicherheit in der Abwicklung und ein tiefes Verständnis der umsatzsteuerlichen Aspekte zu vermitteln.

20. Oktober 2026, Zürich oder Online-Teilnahme

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?

17. November 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.

18. November 2026, Zürich

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. 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.

19. November 2026, Zürich



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. November 2026, 8.30 bis 12 Uhr, Zürich

Mehrwertsteuer in der EU – Spezialfälle für Fortgeschrittene
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

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 Kolleginnen und Kollegen 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

Urs Kipfer, Senior Advisor, Tax Partner AG

Anmeldung

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

Titel

swiss export Journal

Ausgabe

3. 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



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