



Handel im Wandel

Fokus UK

Tobias Gerfin

6 Britischer Handel im Wandel – und wir mit ihm

Constantin Bolz

12 Neue Zuversicht für die Wirtschaft

Marc Bernitt

13 Mind the Gap Strategy, Teil 2



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

HANDEL IM WANDEL

Fokus UK

3 EDITORIAL

5 STATEMENT

James Squire, Botschafter des Vereinigten Königreichs in der Schweiz

SCHWERPUNKT

6 Britischer Handel im Wandel – und wir mit ihm

8 Wo das Wort noch bindet

10 AI demokratisiert Wissen. Was wird wertvoll?

FOREIGN TRADE FACTS

12 WÄHRUNGSSITUATION Grossbritannien: Neue Zuversicht für die Wirtschaft

13 ZOLLWISSEN KOMPAKT Schweiz – Vereinigtes Königreich: Mind the Gap Strategy, Teil 2

14 MEHRWERTSTEUER PVA – ein Instrument zur Cashflow-Optimierung

15 EXPORTBAROMETER Konjunkturausblick hellt sich auf

EXPERTENWISSEN

16 KI-Lieferketten und Freihandel – Chance für den Export

BUSINESS EXCELLENCE

17 Freihandel schützt auch Ideen

18 Mit Exportfinanzierung lange Zahlungsfristen meistern

19 Phantomfrachtführer: Unterschätztes Transportrisiko

MITGLIEDER IM FOKUS

21 Sateco AG Soba Inter AG

AKTUELL

22 swiss export Veranstaltungen

24 swiss export Weiterbildung

Der britische Markt erfindet sich neu

Liebe Leserinnen, liebe Leser

Für viele Schweizer Unternehmen ist Grossbritannien ein vertrauter Markt. Doch er hat sich stark verändert: Seit dem Brexit ist der administrative Aufwand gestiegen, der Onlinehandel ist gewachsen, Warenhäuser und Fachgeschäfte haben an Bedeutung verloren. Wer in UK bestehen will, muss immer wieder nachjustieren.



Claudia Moerker
Geschäftsleiterin

Sybille Amstutz
Redaktionsleiterin

Unser Schwerpunkt «Handel im Wandel» zeigt, wie Unternehmen damit umgehen. Ein Statement des britischen Botschafters James Squire ordnet die Beziehungen zwischen beiden Ländern ein und richtet den Blick auf die Chancen der neuen Abkommen. Verschiedene Praxisbeispiele von Schweizer Exporteuren machen deutlich, was im britischen Markt zählt: Kundennähe, flexible Vertriebswege und die Bereitschaft, das eigene Geschäftsmodell zu verändern.

Die Beispiele machen deutlich, dass alte und neue Verkaufskanäle häufig nebeneinander bestehen. Der Onlinehandel gewinnt an Gewicht, zugleich investieren die Unternehmen in Verkaufsstellen und den direkten Kontakt mit ihren Kunden. Das erhöht zwar den Aufwand, eröffnet aber neue Möglichkeiten.

Auch im 4. Quartal 2026 bieten unsere Veranstaltungen Gelegenheit, Erfahrungen auszutauschen und Kontakte zu pflegen. Einen Überblick finden Sie auf Seite 23. Die Weiterbildungsangebote ab Seite 24 vermitteln Ihnen Wissen für den Exportalltag und unterstützen Sie dabei, aktuelle Herausforderungen erfolgreich zu meistern. Nutzen Sie die Möglichkeit, Ihr Fachwissen gezielt zu erweitern.

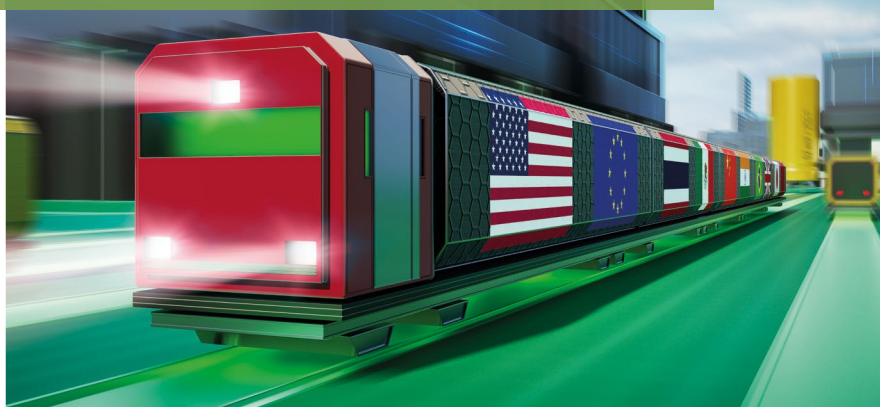
Ein gutes Netzwerk löst nicht jedes Problem. Es hilft aber, Entwicklungen früher zu erkennen, Erfahrungen zu teilen und Entscheidungen besser abzustützen. Gemeinsam stärken wir die Schweizer Exportwirtschaft. Wir unterstützen Sie dabei mit unseren Services.

Herzlich

Claudia Moerker
Geschäftsleiterin

Sybille Amstutz
Redaktionsleiterin

VERBESSERTE WETTBEWERBS- FÄHIGKEIT WELTWEIT



Mehr als 500 notifizierte Freihandelsabkommen (FTAs) rund um die Welt bieten potenzielle Zolleinsparungen. Doch nur die zwingende Einhaltung vieler komplexer Warenursprungsregeln sowie deren detaillierte Dokumentation ermöglicht Unternehmen, diese Wettbewerbsvorteile auch wirklich zu nutzen. Dies erfordert gesetzeskonforme und revisionssichere Verfahren zur korrekten Bestimmung des Warenursprungs.

MIC Origin Calculation System OCS bietet die notwendigen Werkzeuge für den gesamten Prozess des Warenursprungsmanagements: von der automatisierten Einholung von Lieferantenerklärungen über ein innovatives Lieferanten-Webportal, der optimierten Berechnung des Warenursprungs auf Basis von mehrstufigen Stücklisten bis hin zur Erstellung von ausgehenden Lieferantenerklärungen. MIC OCS lässt Sie von Einsparungspotenzialen aus FTAs profitieren, um Ihre Wettbewerbsfähigkeit zu steigern.

FREIHANDELSABKOMMEN ALS STRATEGISCHES MANAGEMENT-INSTRUMENT NUTZEN



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



seefracht mit leichtigkeit

dank massgeschneiderten lösungen

Wohin Ihre Güter auch geliefert werden – setzen Sie auf über 80 Jahre Erfahrung und auf unsere vollumfänglichen Seefrachtleistungen. Auf den Ozeanen dieser Welt kennen wir uns aus. **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

zurMarke®

Das Vereinigte Königreich und die Schweiz sind starke Partner

Wenn Schweizer Unternehmen Exportmärkte für ihre Güter und Dienstleistungen prüfen, richtet sich der Blick oft zunächst auf die Nachbarstaaten, bevor weiter entfernte Märkte in Betracht gezogen werden. Das ist nachvollziehbar. Gleichzeitig besteht dadurch das Risiko, eine bedeutende Chance zu übersehen: Das Vereinigte Königreich bietet Schweizer Exporteuren und Investoren beträchtliche Vorteile. Die langjährige Verbundenheit und die historischen Handelsbeziehungen zwischen diesen beiden Ländern bilden eine solide Grundlage für eine Partnerschaft, die heute relevanter ist denn je. Es lohnt sich deshalb, auf die Möglichkeiten des britischen Marktes näher einzugehen.



James Squire
Botschafter des Vereinigten
Königreichs in der Schweiz

Zunächst befinden sich sowohl das Vereinigte Königreich als auch die Schweiz ausserhalb der Europäischen Union (EU). Diese gemeinsame Position eröffnet Möglichkeiten für einen vertieften Austausch und eine engere Koordination gegenüber der EU. Darüber hinaus verfügen London, Zürich und Genf über einige der dynamischsten und einflussreichsten Finanz- und Kapitalmärkte Europas. Für Schweizer Unternehmen bietet das Vereinigte Königreich einen gut zugänglichen Markt. Hinzu kommt ein regulatorisches und kommerzielles Umfeld, das vielen Schweizer Firmen vertraut ist und den Markteintritt erleichtert.

Ein bedeutender Meilenstein für unsere Partnerschaft sind die kürzlich abgeschlossenen Verhandlungen zwischen dem Vereinigten Königreich und der Schweiz über ein erweitertes Freihandelsabkommen. Das neue Abkommen enthält Bestimmungen zum gemeinsamen Dienstleistungshandel, zur Mobilität von Fachkräften und zum digitalen Handel. Zusammen mit dem wegweisenden Abkommen über die gegenseitige Anerkennung im Bereich der Finanzdienstleistungen – das sogenannte Berne Financial Services Agreement, das 2026 in Kraft getreten ist – tragen die Abkommen

zur langfristigen wirtschaftlichen Zusammenarbeit bei. Letzteres ermöglicht es Finanzinstituten in beiden Ländern, grenzüberschreitend reibungsloser tätig zu sein. Es bildet eine praktische Brücke zwischen führenden Finanzzentren.

Beide Abkommen stehen im Einklang mit der «Modern Industrial Strategy» der britischen Regierung sowie mit der im vergangenen Jahr veröffentlichten Handelsstrategie des Vereinigten Königreichs. Die Industriestrategie, ein Zehnjahresplan, will durch eine engere Partnerschaft zwischen Regierung und Industrie das Wirtschaftswachstum fördern und technologische Innovationen beschleunigen. Das Ziel der Strategie ist, das Vereinigte Königreich als weltweit attraktivsten Investitionsstandort und neu als besten Ort hervorzuheben, um ein Technologieunternehmen zu gründen.

Allgemeiner betrachtet ruht die bilaterale Beziehung zwischen dem Vereinigten Königreich und der Schweiz auf einem soliden Fundament. Die beiden Länder sind exportorientierte Nationen, verbunden durch gemeinsame Werte und einen Geist für konstruktive Zusammenarbeit. Wir sind, ganz einfach gesagt, langjährige Freunde – unser erster Freundschaftsvertrag geht auf September 1855 zurück. Doch diese Beziehung ist nicht nur historisch gewachsen, sie bietet zudem beträchtliches Potenzial für künftiges Wachstum. Indem wir auf unsere gemeinsamen Stärken aufbauen und neue Chancen ergreifen, können wir sicherstellen, dass die Partnerschaft zwischen dem Vereinigten Königreich und der Schweiz auch in den kommenden Jahren weiter floriert. ■



Britischer Handel im Wandel – und wir mit ihm

Seit über 45 Jahren ist Kuhn Rikon mit einer eigenen Tochtergesellschaft in Grossbritannien präsent. In diesem Markt lässt sich deutlich beobachten, wie stark sich der Handel verändert hat. Für uns als Schweizer Hersteller bedeutete dies, Vertriebswege und Sortiment immer wieder neu auszurichten.

Als Kuhn Rikon 1980 eine Tochtergesellschaft in Grossbritannien gründete, war die Handelswelt noch übersichtlich. Unsere Schweizer Kochgeschirre wurden über klassische Fachgeschäfte, Warenhäuser und im direkten Vertrieb verkauft. Der Handel war der wichtigste Zugang zum Konsumenten, und gute Beziehungen zu den grossen Handelspartnern waren entscheidend.

Heute sieht diese Welt völlig anders aus. Viele Fachgeschäfte sind verschwunden und die Hauptstrassen oft verwaist. Gleichzeitig hat Grossbritannien einen dramatischen Wandel seiner Warenhauslandschaft erlebt. Namen, die während Jahrzehnten die Innenstädte geprägt haben, sind verschwunden oder haben massiv an Bedeutung verloren.

Parallel dazu ist der E-Commerce gewachsen. Nach Zahlen des britischen Office for National Statistics wurden 2010 lediglich 7,3



Tobias Gerfin
CEO
Kuhn Rikon AG

Prozent der Detailhandelsumsätze online erzielt. Auch durch die Pandemie beschleunigt, lag der Anteil 2025 bei 27,4 Prozent. Der Onlinehandel ist längst zentraler Bestandteil des britischen Handels.

Diese Entwicklung spiegelt sich bei Kuhn Rikon wider. Heute erzielen wir in Grossbritannien rund 35 Prozent unseres Umsatzes im E-Commerce. Plattformen und Onlinehändler stellen andere Anforderungen an Sortimente, Preise, Produktdaten, Bilder und Marketing. Auch die Geschwindigkeit des Geschäfts hat sich deutlich erhöht.

Vom B2B-Geschäft zur Multichannel-Strategie

Als Hersteller können und müssen wir heute viel direkter mit unseren Konsumentinnen und Konsumenten kommunizieren. Unser eigener Webshop gewinnt deshalb kontinuierlich an Bedeutung. Er ist Verkaufskanal, Schaufenster für unsere Marke und Informationsplattform zugleich.

Die Digitalisierung bedeutet für uns aber nicht den Abschied vom stationären Handel – im Gegenteil. Wir investieren wieder gezielt in physische Verkaufsflächen, allerdings in einer anderen Form als früher.



2025 haben wir in Swindon unseren ersten eigenen Outlet-Shop in Grossbritannien eröffnet. Im September 2026 folgt ein zweiter Standort in Cheshire Oaks. Damit entsteht neben B2B und E-Commerce ein drittes Standbein: der direkte stationäre Kontakt mit unseren Endkunden.

Das mag paradox erscheinen. Während Fachgeschäfte und Warenhäuser unter Druck stehen, eröffnen Hersteller eigene Geschäfte. Für uns ist dies eine logische Konsequenz des Strukturwandels. Wenn traditionelle Vertriebskanäle an Reichweite verlieren, müssen Marken neue Wege finden, ihre Produkte erlebbar zu machen. Gerade Kochgeschirr, Messer und Küchenhelfer profitieren davon, wenn Konsumenten sie anfassen, vergleichen und sich beraten lassen können.

Auch das Sortiment verändert sich

Nicht nur die Vertriebskanäle haben sich gewandelt. Auch unser Produktschwerpunkt hat sich mehrfach verschoben.

In den ersten Jahrzehnten stand das Kochgeschirr im Mittelpunkt. Zwischen 2010 und 2020 gewannen dagegen Messer und Küchenhelfer stark an Bedeutung. Besonders unsere farbigen COLORI Messer, die bereits in Amerika zum Verkaufsschlager geworden waren, passten optimal zu den neuen Vertriebskanälen. Sie ermöglichten attraktive Impulsäufe und erschlossen neue Konsumentengruppen.

Seit 2020 hat sich das Bild erneut verändert. Heute ist Kochgeschirr wieder die wichtigste Produktkategorie unseres britischen Geschäfts. Für eine Schweizer Marke mit fast hundertjähriger Kompetenz in diesem Bereich ist dies eine Rückkehr zu den Wurzeln – allerdings in einer veränderten Handelswelt.

Wechselkurs und Brexit als zusätzliche Herausforderungen

Für ein Schweizer Unternehmen kommt eine weitere Dimension hinzu. Die Entwicklung des britischen Pfunds gegenüber dem Schweizer Franken war für uns über die vergangenen Jahrzehnte ausgesprochen ungünstig. Lag der Wechselkurs zu Beginn der 80er Jahre noch bei rund 4.00 CHF, fiel er bis vor dem Brexit-Entscheid auf rund 1.55 CHF und liegt heute bei 1.09 CHF. Produkte, die zu einem wesentlichen Teil in der Schweiz entwickelt und hergestellt werden, müssen trotzdem in einem preissensitiven Markt wettbewerbsfähig bleiben. Solche Wechselkursveränderungen lassen sich nicht einfach über höhere Verkaufspreise kompensieren.

Mit dem Brexit ist zusätzliche Komplexität entstanden. Grossbritannien ist regulatorisch und administrativ wieder stärker ein eigenständiger Markt. Für ein Unternehmen unserer Grösse bedeutet dies mehr Aufwand in Logistik, Administration und Compliance.

Grossbritannien bleibt für Kuhn Rikon ein wichtiger und attraktiver Markt. Die vergangenen 15 Jahre haben gezeigt, dass sich nicht nur der Handel verändert. Auch Hersteller müssen bereit sein, ihr Geschäftsmodell kontinuierlich weiterzuentwickeln.

Früher führte der Weg zum Konsumenten fast ausschliesslich über den Handel. Heute erreichen wir ihn viel stärker direkt – über soziale Medien, unseren Webshop oder unsere eigenen Geschäfte. Die Grenzen zwischen Hersteller, Händler und Retailer werden zunehmend fließend. Wir sind heute näher an unseren Konsumenten als je zuvor. Wir erfahren schneller, welche Produkte funktionieren, wie sie genutzt werden und was Kunden von einer Marke erwarten. ■

Wo das Wort noch bindet

Seit 1963 beliefern wir den britischen Markt, zuerst von London aus, seit den späten Achtzigerjahren aus Derbyshire. Das darf man eine Erfolgsgeschichte nennen; reibungsfrei war sie nie. Verändert hat sich in diesen sechs Jahrzehnten weniger das Produkt als die Frage, wofür der Kunde eigentlich bezahlt und wer das Risiko trägt. Der anspruchsvollere Teil ist allerdings kultureller Natur, und ausgerechnet dort hat sich am wenigsten bewegt.

Dictum meum pactum – gilt das noch?

Das Wappen der Londoner Börse trägt den Wahlspruch «Dictum meum pactum», mein Wort ist mein Vertrag. Das klingt nach Folklore. Unsere Erfahrung spricht dagegen.

Ein bestätigter Liefertermin wird in Grossbritannien näher an einem Versprechen gelesen als an einer Prognose. Für einen grossen Siebkunden hatten wir einen Termin bestätigt, gestützt auf eine Auftragsbestätigung aus der eigenen Gruppenfertigung; bei Fälligkeit war die Produktion nicht fertig. Es blieben zwei Möglichkeiten: Den Kunden vertrösten oder Expressfracht bezahlen und unsere Belegschaft am Wochenende arbeiten lassen. Bei einem sperrigen, schweren Gewebe frisst das die Marge. Wir würden wieder gleich entscheiden, um das Wort gegenüber unserem Kunden zu halten.



Andrew Moss
General Manager
G. BOPP & CO. LTD.



Adam Jasinski
Head of Marketing &
Communications
G. BOPP GROUP

Im China-Beitrag dieser Reihe war zu lesen, dass Verträge dort eher als Richtlinie verstanden werden und die Beziehung das Geschäft trägt. In Grossbritannien ist es beinahe umgekehrt: Nicht das Vertragswerk bindet, sondern die einmal ausgesprochene Zusage.

Wer entscheidet, und wer nichts sagt

Wer glaubt, in Grossbritannien beginne jedes Gespräch beim Preis, irrt sich. Unser erster Kontakt läuft fast immer über die technische Seite, wo Anforderungen geklärt und Versuche vereinbart werden; der Preis kommt später, dafür kommt er endgültig. Sobald der zentrale Einkauf übernimmt, zählen Konditionen und Rahmenverträge. Wer nur mit einer Seite gesprochen hat, versteht den Entscheidungsprozess nicht.

Bemerkenswerterweise verhandeln unsere grossen Kunden am wenigsten. Wo eine eigene Einkaufsabteilung mit Rahmenverträgen arbeitet, ist die Position starr, weil man sich in der stärkeren Rolle sieht; kleinere Kunden sind beweglicher. Liegen wir preislich in Reichweite, lässt sich mit Qualität und Service durchaus nach oben argumentieren. Liegen wir zu weit daneben, gibt es normalerweise kein zweites Gespräch.

Die eigentliche Falle liegt woanders. Eine Absage wird nicht immer ausgesprochen, manchmal endet die Kommunikation einfach. In einem Projekt hatten wir die Entwicklung über



Monate begleitet, bis hin zu einem Audit beim Hersteller in unserer Gruppe, und alles deutete auf den Zuschlag hin. Dann gingen Anfragen über dieselben Teile von drei weiteren britischen Zulieferern bei uns ein. Seither, inzwischen acht Monate, erreichen wir niemanden mehr.

Britische Höflichkeit ist kein Fortschrittssignal. Wer freundliche Zurückhaltung für Zustimmung hält, merkt zu spät, dass er längst draussen ist – im Rückblick war das Signal früher da, wir haben es nur nicht gelesen. Erschwerend kommt hinzu, dass sich Haltungen und Erwartungen regional beinahe so stark unterscheiden wie die Akzente. Selbst ein Engländer tut sich damit nicht immer leicht.

Was bedeutet das im Jahr 2026?

Regulatorisch ist wenig von dem eingetreten, was 2016 befürchtet wurde; die CE-Kennzeichnung für Maschinen gilt in Grossbritannien unbefristet weiter. Tiefgreifend verändert hat sich etwas anderes: Verfügbarkeit ist Teil des Produkts geworden. Wo unsere Kunden früher grössere Mengen mit eigener Reserve bestellten, bestellen sie heute kleinere Mengen, häufiger und kurzfristiger. Der Bestand verschwindet dabei nicht, er wechselt den Besitzer. Ein erheblicher Teil unserer Nachfrage entsteht ausserdem dann, wenn beim Kunden eine Anlage stillsteht, und dort messen wir Lieferzeit nicht in Wochen, sondern in Stunden.

Für unsere Organisation ist das anspruchsvoll, und die naheliegende Antwort – mehr Lager – ist die falsche. Konfektionierte

Teile halten wir grundsätzlich nicht vorrätig, Rollenware bestellen wir nur, wenn wir mit einem Verbrauch innerhalb eines Jahres rechnen. Die Ausnahme kommt aus dem eigenen Haus: Liegt die Mindestbestellmenge der Fertigung über dem Jahresbedarf, halten wir Material länger, als uns lieb ist. Verschwunden ist dafür die Gewohnheit, im Zweifel einfach mehr zu bestellen; an ihre Stelle ist eine wöchentliche Bestandssitzung getreten.

Kritisch oder ersetzbar

Bei dem verlorenen Projekt lag es nicht am Preis allein. Das Gewebe war in dieser Anwendung kein Filter, sondern ein Träger; es musste nichts trennen, sondern nur halten. Wo unser Produkt für das Ergebnis des Kunden nicht kritisch ist, verliert Qualität ihre Überzeugungskraft.

Umgekehrt begegnen uns immer wieder Kunden, denen gar nicht bewusst ist, wie stark ihr Prozess von einem unscheinbaren Bauteil abhängt. Das ist die beste Gelegenheit, die wir bekommen können, und sie ist Beratungsarbeit, keine Verkaufsarbeit. Eine Spezifikation bekommt der Kunde überall; ein gefertigtes Teil bringt Werkzeuge und Erfahrung mit sich und bindet ihn über Jahre. Es bindet allerdings in beide Richtungen, denn wer kleine Stückzahlen braucht, scheut dieselben Werkzeugkosten und bleibt bei seinem bisherigen Lieferanten.

Ja, wir würden lieber überall über Qualität verkaufen. Die schwieriger zu beantwortende Frage ist jedoch, wo wir für den Kunden tatsächlich kritisch sind und wo wir es uns lediglich einreden. Diese Unterscheidung sauber zu treffen, gelingt uns bis heute nicht immer, und sie entscheidet im britischen Markt mehr über den Erfolg als jede Verhandlungstechnik. ■



AI demokratisiert Wissen. Was wird wertvoll?

In vielen Geschäftsleitungen beginnt die AI-Diskussion mit derselben Frage: Welche Tools sollen wir einsetzen? Ich halte das für die falsche Frage. AI verändert nicht nur, wie effizient wir arbeiten. Sie verändert, wie Wissen entsteht, wie Expertise verfügbar wird und damit, wo künftig Wert entsteht.

AI demokratisiert Wissen. Recherche, Analyse und Problemlösung sind heute in einer Geschwindigkeit und Qualität verfügbar, die vor wenigen Jahren undenkbar waren. AI verbindet Millionen von Datenpunkten und macht Muster sichtbar, die ein Mensch in diesem Datenmeer kaum erkennen könnte. Damit schrumpft die Informationsasymmetrie; und mit ihr der Wissensvorsprung zwischen Unternehmen und Kunden. Die strategische Frage lautet deshalb: Was wird wertvoller, wenn Wissen allgegenwärtig wird?

In unserem SwissCognitive White Paper «AI Is Changing the Economics of Expertise» beschäftigen wir uns genau mit dieser Verschiebung. Wissen lässt sich zunehmend generieren und skalieren. Urteilsfähigkeit hingegen entsteht aus Erfahrung, Kontext und Bauchgefühl, besonders dort, wo unter Unsicherheit entschieden und Verantwortung übernommen werden muss.



Dalith Steiger-Gablinger
Co-Founder und
Managing Partner
SwissCognitive

Genau das verändert die Logik der Wertschöpfung: Aus Wissen entstehen bessere Entscheidungen, neue Lösungen, Kundenerlebnisse oder Geschäftsmodelle. Hier sehe ich eine grosse Chance für Schweizer KMU. Ihr Wettbewerbsvorteil liegt in spezialisiertem Domänenwissen, Präzision, Ingenieurskunst und Kundennähe. Sie müssen mit AI nicht versuchen, Grossunternehmen zu imitieren. Ich empfehle ihnen, ihre Stärken mit der Skalierungskraft von AI zu verbinden.

Dabei spreche ich gerne von der AI-Boutique: Nicht möglichst gross, sondern aussergewöhnlich gut. Entscheidend ist: Wie werden wir mit AI noch besser in dem, was uns einzigartig macht?

Grossbritannien ist dafür ein spannender Beobachtungsmarkt. Die britische Regierung will ihre KMU bis 2035 zu den digital kompetentesten und AI-versiertesten im G7 machen. Gleichzeitig zeigt sich: Adoption ist noch keine Transformation. Rund 60% der AI-nutzenden Unternehmen setzen AI primär ein, um bestehende Abläufe zu verbessern. Neue Produkte, Dienstleistungen und Märkte spielen eine deutlich kleinere Rolle. Gerade bei Professional Services wird sichtbar, dass AI nicht nur die Effizienz, sondern die Wertschöpfungslogik selbst verändert. Die nächste Phase ent-

scheidet sich deshalb nicht daran, ob Unternehmen AI einsetzen, sondern wofür. Weitere UK-Daten und Einordnungen finden Sie in der Online-Version.

Genau dieses Muster sehen wir auch in unseren Workshops mit Geschäftsleitungen und Verwaltungsräten: Sobald die Diskussion bei Tools und Use Cases beginnt, landen wir schnell bei Zeit und Kosten. Das ist wichtig. Aber wir wollen doch nicht einfach im Durchschnitt etwas besser werden. Wir wollen mit AI Dinge tun können, die zuvor nicht möglich waren.

Deshalb unterscheiden wir drei Ebenen der Wertschöpfung: 1. Prozesse effizienter machen, 2. Kundenerlebnisse differenzieren, 3. neue Produkte, Dienstleistungen oder Geschäftsmodelle ermöglichen. Gerade in der dritten Ebene liegt oft der eigentliche strategische Wert. Und genau deshalb halte ich es für gefährlich, AI primär als Rationalisierungsinstrument zu verstehen.

Wer seine erfahrensten Menschen wegrationalisiert und darauf vertraut, AI werde deren Rolle übernehmen, riskiert jene Fähigkeit zu schwächen, die es für Neues braucht. AI bringt faktische Breite. Experten bringen Erfahrung im Kontext. In der Kombination entstehen neue Perspektiven und bessere Geschäftsideen.

AI skaliert Wissen. Wettbewerbsvorteil entsteht dort, wo Experten daraus etwas schaffen, das zuvor noch nicht existierte. Ich spreche deshalb lieber vom Expert in the Loop als vom Human in the Loop. AI liefert Geschwindigkeit und analytische Reichweite. Der Experte liefert Urteilskraft, Kontext und Verantwortung.

Für Führungsteams bedeutet das vor allem eines: AI gehört nicht delegiert. AI muss geführt werden. Eine Geschäftsleitung muss keine Modelle trainieren und ein Verwaltungsrat kein Prompt Engineer werden. Führung muss verstehen, was AI ökonomisch mit dem Unternehmen macht: Wo schafft AI Effizienz, wo ermöglicht sie Differenzierung und wo eröffnet sie neue Geschäftsfelder? Welche Fähigkeiten bleiben strategisch wichtig, welche Entscheidungen darf AI unterstützen und wo bleibt menschliches Urteil unverzichtbar? Und vor allem: Was wollen wir bewusst nicht automatisieren, weil genau dort ein Teil unserer Differenzierung liegt?

Sobald ich diese Fragen mit Führungsgremien diskutiere, verändert sich die Qualität der AI-Debatte. Es geht plötzlich nicht mehr um die nächste Lizenz oder den nächsten Use Case, sondern um Strategie, Organisation, Kompetenzen und zukünftige Wettbewerbsfähigkeit. AI ist ein Führungsmandat – kein IT-Projekt. Ein Faktor wird dabei massiv unterschätzt: Vertrauen.

Je leichter Informationen und Empfehlungen generiert werden, desto wichtiger wird die Frage: Wem vertrauen wir, wer ordnet ein und wer übernimmt Verantwortung?

Deshalb lautet unsere Formel: Human Expertise + AI + Trust. Gerade darin sehe ich die Chance für Schweizer KMU. Verbinden wir AI mit Expertise, Präzision, Kundennähe und Vertrauen, wird sie nicht zum Gleichmacher, sondern zum Verstärker unserer besten Eigenschaften. Wer nur effizienter wird, optimiert das Bestehende. Wer Expertise neu in Wertschöpfung übersetzt, schafft das Nächste. Produktivität ist wichtig. Aber sie ist erst der Anfang. ■

Quellen

- UK Department for Business and Trade – SME Digital Adoption Taskforce: 2026 update (26.06.2026)
- UK Department for Science, Innovation and Technology – AI Champions' AI Adoption Plans (08.06.2026)
- Office for National Statistics – Business insights and impact on the UK economy: 2 July 2026
- Office for National Statistics – Artificial intelligence in UK businesses: 2023 to 2026 (20.07.2026)
- UK Department for Science, Innovation and Technology – AI Adoption Plan: Professional and Business Services (08.06.2026)
- SwissCognitive / Dalith Steiger-Gablinger (2026): AI Is Changing the Economics of Expertise – Implications for Boards, CEOs and Executive Teams, June 2026. Online White Paper
- SwissCognitive (2026): AI Augmented C-Suite Roundtable – Wie verändert AI Führungsrollen, Entscheidungsprozesse und strategische Orientierung?, June 2026. Online White Paper



Grossbritannien: Neue Zuversicht für die Wirtschaft

Grossbritannien befindet sich in einem wirtschaftlichen und politischen Umbruch. Nach Jahren mit Brexit-Folgen, schwachem Wachstum, hoher Inflation und politischer Unsicherheit hat sich das Umfeld zuletzt etwas stabilisiert. Die britische Wirtschaft bleibt jedoch mit strukturellen Herausforderungen konfrontiert. Eine geordnete Politik und die Erwartung einer finanzpolitisch vorsichtigen Regierung stärken derweil das Vertrauen der Märkte.



Constantin Bolz
Leiter Währungsstrategie
UBS Switzerland AG

Für Unternehmen ist vor allem das Zusammenspiel von Wachstum, Inflation und Wirtschaftspolitik entscheidend. Die britische Wirtschaft dürfte weiterhin nur moderat wachsen. Ein Teil der unmittelbaren Anpassungen an die neuen Handelsbeziehungen und Regulierungen nach dem Brexit dürfte inzwischen erfolgt sein, strukturelle Belastungen bleiben jedoch bestehen. Gleichzeitig sind die öffentlichen Finanzen angespannt und der finanzpolitische Spielraum der Regierung begrenzt. Eine glaubwürdige Finanzpolitik ist deshalb wichtig, um die Finanzierungskosten des Staats und die Risikoprämien britischer Vermögenswerte unter Kontrolle zu halten.

Auch die Inflation und die Geldpolitik der Bank of England bleiben für die Wirtschaft und das Pfund Sterling entscheidend. Die Notenbank dürfte vorsichtig vorgehen und die Zinsen nur dann weiter senken, wenn sich der Preisdruck – insbesondere bei Löhnen und Dienstleistungen – nachhaltig abschwächt. Ein vergleichsweise hohes Zinsniveau belastet zwar Nachfrage und Investitionen, erhöht aber zugleich die laufenden Renditen von Geldmarktanlagen und neu emittierten Anleihen in Pfund. Das kann internationale Kapitalzuflüsse unterstützen, sofern sich die politische Lage weiter beruhigt.

Für Schweizer Unternehmen mit Geschäftsbeziehungen zu Grossbritannien bleibt die Entwicklung in beide Richtungen relevant.

Eine stabilere Wirtschaft und ein höheres Vertrauen können die Nachfrage nach importierten Waren und Dienstleistungen fördern. Gleichzeitig beeinflussen Wechselkursschwankungen die Margen: Schweizer Exporteure erzielen bei einem stärkeren Pfund in Franken gerechnet höhere Erlöse, während Importe aus dem Vereinigten Königreich teurer werden. Bei länger laufenden Verträgen sollten Unternehmen deshalb die Vertragswährung, Absicherungsquoten und mögliche Wechselkursbandbreiten sorgfältig abwägen.

Das Pfund hat in den vergangenen Jahren unter politischer Unsicherheit, schwachem Wachstum und der Zurückhaltung internationaler Anlegerinnen und Anleger gelitten. Sollte sich die Stimmung gegenüber britischen Vermögenswerten weiter verbessern, könnten Investoren bestehende Unterbewertungen schrittweise abbauen. Das könnte das Pfund Sterling kurzfristig zusätzlich stützen.

Mittelfristig erwarten wir für GBPCHF eine stabile bis leicht GBP-freundliche Entwicklung. Das Währungspaar war in der Vergangenheit durch eine vergleichsweise geringe Volatilität und einen überwiegend rückläufigen Trend geprägt. In den kommenden Quartalen dürfte die Zinsdifferenz das Pfund unterstützen, sofern die britische Inflation nachlässt und die Fiskalpolitik glaubwürdig bleibt. Dieser Effekt kann jedoch durch eine Aufwertung des Schweizer Francs in Phasen erhöhter globaler Risikoaversion überlagert werden. ■



Schweiz – Vereinigtes Königreich

Mind the Gap Strategy, Teil 2

Das britische Zollwesen wird unabhängig von der Europäischen Union (EU) durch die Zoll- und Steuerbehörde *His Majesty's Revenue and Customs (HMRC)* geregelt. Seit dem Brexit im Januar 2021 verwaltet Grossbritannien seine eigenen Aussengrenzen, Zolltarife und internationalen Handelsbeziehungen. Gleichzeitig ist es nicht mehr Teil der EU-Zollunion und des Binnenmarkts.



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

Trotz des Handels- und Kooperationsabkommens, das Zölle auf die meisten Ursprungswaren weitgehend vermeidet, wurden seither umfassende Zollformalitäten, Grenzkontrollen und bürokratische Hürden eingeführt, die den Handel mit der EU spürbar belasten und verteuern.

Grossbritannien ist der fünftwichtigste Handelspartner der Schweiz

Die Schweiz und das Vereinigte Königreich haben nach dem Brexit ihre Beziehungen zunächst über ein Basishandelsabkommen geregelt, das sich stark am alten Abkommen von 1972 orientierte. Der Hauptfokus dieses ersten Abkommens konzentrierte sich primär auf den Warenhandel, während Dienstleistungen und andere Bereiche weitgehend fehlten.

Im Juli 2026 wurden die Verhandlungen über ein umfassend modernisiertes und erweitertes Freihandelsabkommen abgeschlossen. Es baut auf der Übergangslösung («Mind the Gap») vom Januar 2021 auf, weitet den bisherigen Fokus stark aus und deckt nun auch den Dienstleistungssektor ab.

Das Abkommen enthält Regeln zum Patentschutz, also Regeln zum Schutz von neuen Präparaten vor Nachahmerprodukten, sowie Bestimmungen für einfachere Arbeitsbewilligungen für Kurzeinsätze von Firmen. Ebenfalls wollen beide Seiten die Roaming-Gebühren für das Telefonieren aus dem jeweils anderen

Land reduzieren oder sogar abschaffen. Im Wesentlichen sind zwei Bereiche von Bedeutung:

Dienstleistungen: Erstmals gibt es klare, nicht diskriminierende Regeln für den Freihandel im Dienstleistungsbereich.

Die Vereinbarung sieht unter anderem vor, dass Dienstleister, etwa aus der Finanzbranche, für bis zu 90 Tage im Jahr visumfrei im jeweils anderen Land arbeiten dürfen. Britische Unternehmen können Mitarbeiter für bis zu fünf Jahre ohne vorherige arbeitsmarktliche Prüfungen in Schweizer Niederlassungen entsenden.

Zusammenarbeit: Damit wird der Austausch in Bereichen wie geistiges Eigentum, Innovation und Forschung gestärkt.

Beide Staaten sind nicht in der EU und setzen sich für offene Märkte ein. Im aktuellen geopolitischen Klima, das durch zunehmende Abschottung und Zölle gekennzeichnet ist, würden die Schweiz und Grossbritannien als dynamische und liberale Länder zeigen, dass man mit gemeinsamen Regeln den Handel noch optimieren kann.

Das bilaterale Handelsvolumen zwischen der Schweiz und dem Vereinigten Königreich belief sich vergangenes Jahr auf 57,8 Mrd. Fr. Insbesondere der Dienstleistungshandel soll durch das Abkommen laut britischen Angaben um jährlich knapp 8 Mrd. Fr. wachsen.

Als Exportnation ist die Schweiz auf einen bestmöglichen und hindernisfreien Zugang zu ausländischen Märkten angewiesen. Angesichts des zunehmenden Protektionismus und der geopolitischen Unsicherheiten sind solche Freihandelsabkommen für die Schweiz derzeit ein wichtiges Instrument für einen möglichst uneingeschränkten Marktzugang. ■



PVA – ein Instrument zur Cashflow-Optimierung

Bei der Einfuhr von Gegenständen in das Vereinigte Königreich fällt in der Regel eine Einfuhrsteuer zum Normalsatz von 20 Prozent an. Selbst wenn ein Unternehmen zum vollen Vorsteuerabzug berechtigt ist, kann der zeitliche Verzug zwischen Bezahlung der Einfuhrsteuer und Geltendmachung des Vorsteuerabzugs einen merklich negativen Einfluss auf den Cashflow haben.



Urs Kipfer
Partner
Tax Partner AG

Mit dem «Postponed VAT Accounting» (PVA) steht seit dem 1. Januar 2021 ein freiwilliges Instrument zur Verfügung, das bei der Einfuhr in das Vereinigte Königreich eine Vorfinanzierung der Steuer bis zur Geltendmachung des Vorsteuerabzugs vermeidet. Bei Einfuhren nach Nordirland kommt das PVA nur dann zur Anwendung, wenn die Gegenstände aus Drittländern (ausserhalb des Vereinigten Königreichs und der EU) importiert werden.

Funktionsweise des PVA

Mit dem PVA wird die Einfuhrsteuerpflicht in der MWST-Abrechnung deklaratorisch erfüllt. Anstelle der Bezahlung im Rahmen der zollrechtlichen Einfuhr wird die Steuer in der MWST-Abrechnung sowohl ausgangs- als auch eingangsseitig deklariert. Bei vollem Vorsteuerabzug des Importeurs ist damit keine Zahlung an das HM Revenue & Customs Department (HMRC) zu leisten.

Grundvoraussetzungen für die Anwendung des PVA sind eine MWST-Registrierung des Schweizer Importeurs sowie eine EORI-Nummer. Typische Anwendungsfälle, die in der Praxis zu einer MWST-Pflicht führen, sind regelmässige Montagelieferungen oder DDP-Verkaufsgeschäfte; eine Umsatzschwelle für ausländische Unternehmen besteht nicht.

Für die Zollanmeldung selbst müssen Schweizer Unternehmen ansässige Vertreter beauftragen. Die Regelungen des HMRC sehen zudem vor, dass der Vertreter schriftlich über die Anwendung des

PVA zu instruieren und dieses im Rahmen der Zollanmeldung zu deklarieren ist. Eine vorgängige Bewilligung des HMRC ist nicht erforderlich.

Formelle Aspekte

Grundlage für die Deklaration der Einfuhrsteuer unter dem PVA sind die monatlichen «Postponed Import VAT Statements» des online Customs Declaration Services (CDS), die üblicherweise innert zehn Tagen nach Ablauf eines Monats zur Verfügung stehen; sie müssen innert sechs Monaten heruntergeladen und archiviert werden. Die monatlichen Statements dienen einerseits der vollständigen Deklaration der Einfuhrsteuer in der MWST-Abrechnung und andererseits dem Nachweis für den gleichzeitigen Vorsteuerabzug.

Im weiteren Sinne haben auch Schweizer Unternehmen die Vorgaben des «Making Tax Digital» (MTD) hinsichtlich digitaler Aufzeichnungs- und Übermittlungspflichten zu beachten. Im engeren Sinne ist bei der Deklaration der Einfuhrsteuer in der MWST-Abrechnung Folgendes zu beachten: Die Steuerbeträge sind ausgangsseitig (Box 1) und vorsteuerseitig (Box 4) zu deklarieren. Oft wird die zusätzliche Deklaration des Gesamtwerts der Einfuhren, netto ohne MWST, unterlassen (Box 7). In solchen Fällen führt das HMRC in der Regel einen begrenzten Audit durch und nimmt die erforderlichen Korrekturen vor.

Fazit für Schweizer Unternehmen

Für Schweizer Unternehmen, die im britischen Markt aktiv sind oder aktiv werden wollen, lohnt sich eine frühzeitige Auseinandersetzung mit der eigenen Lieferkette: Wer verzollt, wer registriert sich für MWST-Zwecke, und wie lässt sich PVA richtig implementieren? Wenngleich formelle Vorschriften zu beachten sind (korrekte Deklaration, MTD usw.), kann das PVA ein praktikables Instrument zur Optimierung des Cashflows sein. ■

Konjunkturausblick hellt sich auf

Die Schweizer Wirtschaft ist im ersten Halbjahr kräftig gewachsen. Bereinigt um Sportereignisse legte das Bruttoinlandprodukt (BIP) im ersten Quartal gegenüber dem Vorquartal um 0,5 Prozent und im zweiten Quartal sogar um 1,5 Prozent zu.

Breitere Erholung trotz Pharmaeffekten

Vor allem die Chemie- und Pharmaindustrie trug zur starken Entwicklung im zweiten Quartal bei: Ihre Wertschöpfung stieg gegenüber dem Vorquartal um mehr als 10 Prozent. Ein Teil dieses Wachstums dürfte allerdings nicht nachhaltig sein. Vor- und Nachholeffekte im Zusammenhang mit der US-Zollpolitik führten in den vergangenen Quartalen zu Schwankungen im Chemie- und Pharmabereich, die sich auch im Aussenhandel widerspiegeln.

Allerdings deuten weitere Komponenten des BIP und wichtige Wirtschaftsindikatoren auf eine breitere Verbesserung der Konjunktur hin. Der Konsum wuchs im zweiten Quartal um 0,3 Prozent und die Investitionen um 0,8 Prozent. Gleichzeitig nahm die Beschäftigung im zweiten Quartal im Vergleich zum Vorjahr um fast 2 Prozent zu, eine deutliche Verbesserung. Auch die Einkaufsmanagerindizes bestätigen die Aufhellung. Der Einkaufsmanagerindex (PMI) für das verarbeitende Gewerbe befindet sich seit März dieses Jahres über der 50-Punkte-Marke, im August stieg er gar auf 57,1 Punkte. Auch der Dienstleistungs-PMI notiert über der Wachstumsschwelle und ist im Juli sogar auf das höchste Niveau der letzten zehn Jahre gestiegen.

Auch global deuten die jüngsten Stimmungsindikatoren auf eine fortgesetzte Konjunkturerholung hin. In den USA hat sich der ISM-Index für das verarbeitende Gewerbe deutlich verbessert und



Meret Mügeli
Ökonomin
CIO Macro & Strategy
UBS Switzerland AG

signalisiert eine weiterhin robuste Wirtschaftsdynamik. Auch in Europa haben sich die PMI-Indikatoren und die industrielle Aktivität schrittweise aufgeellt. Entsprechend bewegt sich das Exportbarometer auf dem höchsten Stand seit Mitte 2022 und deutet auf eine positive Entwicklung bei der ausländischen Nachfrage nach Schweizer Gütern hin. Noch ist die Erholung in Europa jedoch nicht kräftig genug, um den Schweizer Aussenhandel über den Pharmasektor hinaus nachhaltig zu beleben.

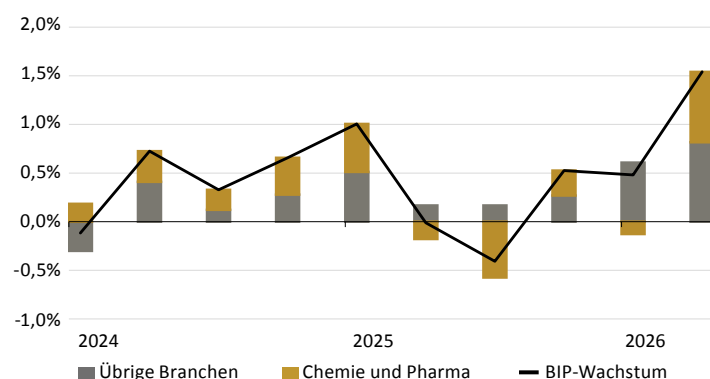
Rückkehr zum Wachstumspfad erwartet

Wir rechnen in den nächsten zwölf Monaten mit einer resilienten globalen Wirtschaft. Für die Schweiz bleibt dabei besonders die weitere Entwicklung in Europa ausschlaggebend. In den kommenden Monaten dürfte das deutsche Fiskalpaket positive Impulse setzen und eine Beruhigung am Ölmarkt die europäische Konsumentenstimmung unterstützen. Damit dürfte der Weg frei werden für die Schweizer Wirtschaft, in den kommenden Quartalen wieder nachhaltig auf den langjährigen Wachstumspfad zurückzukehren, den wir bei 1,5 bis 1,75 Prozent sehen. Wir erwarten auf um Sportevents bereinigter Basis für das Jahr 2027 ein BIP-Wachstum von 1,5 Prozent.

Mit dieser Entwicklung dürfte auch die Arbeitslosigkeit zurückgehen, wenn auch graduell. Wir erwarten für dieses Jahr eine Arbeitslosigkeit von 3,1 Prozent. Für das nächste Jahr sehen wir einen Rückgang der Arbeitslosenquote auf 3 Prozent. ■

Wachstum beschleunigt sich

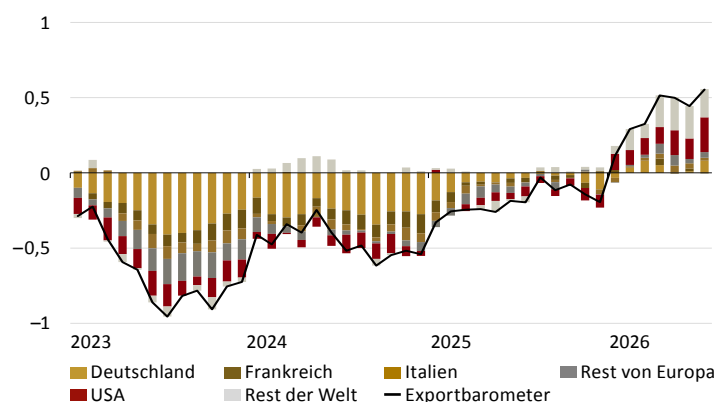
BIP-Wachstum in %



Quellen: SECO, UBS

Exportbarometer bleibt im positiven Bereich

In Standardabweichungen



Quellen: Macrobond, UBS



KI-Lieferketten und Freihandel – Chance für den Export

Agentische KI ist im Handel keine Zukunftsmusik mehr. Erste Systeme steuern Prozesse eigenständig, statt nur Vorschläge zu liefern, und das Vereinigte Königreich zeigt, wie weit das reicht. Laut dem Dun & Bradstreet Global AI Momentum Index hat es weltweit die höchste KI-Gesamtreife und rangiert bei operativ eingebetteter wie bei agentischer KI unter den Top 4. 10 Prozent der befragten Unternehmen nutzen bereits agentische Workflows gegenüber dem globalen Durchschnitt von 5,6 Prozent. Das ist nicht nur eine Tech-, sondern auch eine Handels-Story.

Denn agentische KI dockt dort an, wo Aussenhandel täglich stattfindet, etwa in der Lieferanten- und Gegenparteiprüfung, im Sanktions- und Compliance-Screening, in der Zoll- und Dokumentenabwicklung, in der Logistiksteuerung sowie im Kredit- und Zahlungsrisiko. Echte Automatisierung spart hier Zeit und kann Fehlerquoten senken.

Wird das fertig verhandelte Update des Freihandelsabkommens mit Grossbritannien so ratifiziert, modernisiert es die bisherige Vereinbarung vor allem bei Dienstleistungen und digitaler Abwicklung. Das ist wichtig, denn klar strukturierte Datenflüsse und Rechtssicherheit für grenzüberschreitende Zahlungen sind die Voraussetzung für den effektiven Einsatz agentischer KI im Exporthandel. Schon heute beläuft sich der bilaterale Dienstleistungshandel auf 26,3 Milliarden Franken, der Warenhandel auf 11,8 Milliarden (ohne Gold und andere Wertsachen). Mit einem zunehmend automatisierten britischen Partnerkreis verschiebt sich die Schnittstelle dieses Korridors ins Digitale. Exporteure mit belastbarer Datenbasis gewinnen davon mehr, während schlechter aufgestellte Wettbewerber mit jedem automatisierten Prozess auf britischer Seite zurückfallen.

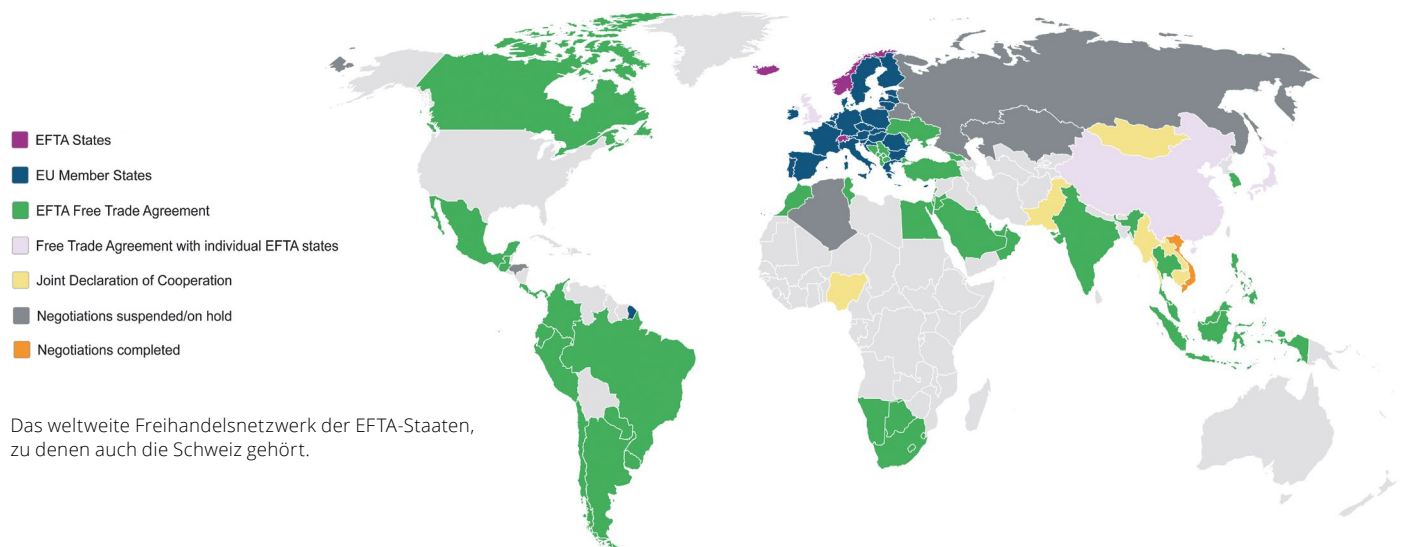
In der Praxis müssen zuerst die Grundlagen stimmen, an erster Stelle also ein geordneter Datenhaushalt. Wie viel wir hier noch



Marianne Bregenzer
Country Lead
Switzerland and Austria,
Dun & Bradstreet

zu tun haben, zeigt ein Blick auf die Datenreife. In Grossbritannien bezeichnen 43 Prozent der Unternehmen ihre Daten als weitgehend und 11 Prozent als vollständig bereit für KI-Einsatz im grossen Massstab, in der Schweiz erst 22 und 7 Prozent.

Ersetzt wird am Ende nicht der menschliche Entscheidungsprozess, sondern die mühsame Kleinarbeit davor: Gegenparteien identifizieren, Beteiligungen und Sanktionslisten abgleichen, Dokumente prüfen, Auffälligkeiten markieren. Jeder dieser Schritte ist jedoch nur so verlässlich wie der Geschäftskontext, auf dem er beruht. Verifizierte Gegenparti- und Identitätsdaten sind deshalb keine Kür, sondern die Bedingung für funktionierende agentische Workflows. Ein starkes, diverses Ökosystem hilft Unternehmen hier, die passende Lösung zu finden, um KI vom Pilotprojekt in den Regelbetrieb zu bringen. Das Timing ist günstig, weil das Momentum aus dem modernisierten Abkommen und wachsende KI-Reife zusammentreffen. Wer den Handelskorridor jetzt datenseitig vorbereitet, macht ihn zum Wettbewerbsvorteil. ■



Freihandel schützt auch Ideen

Das Vereinigte Königreich ist ein wichtiger Markt für Schweizer Unternehmen. Sie exportieren Medikamente, Maschinen, Uhren und viele weitere Produkte auf die Insel. Doch in diesen Exporten steckt mehr: Technologie, Wissen, Marken – kurz: geistiges Eigentum. Und das will geschützt sein.

Genau hier setzt das neue Freihandelsabkommen zwischen der Schweiz und dem Vereinigten Königreich an. Denn Freihandel dreht sich längst nicht nur um Zölle und Marktzugang. Wer seine Produkte in die Welt verkauft, will auch seine Innovationen schützen.

Ein Schweizer Unternehmen entwickelt ein neues Produkt, investiert Zeit und Geld, patentiert seine Technologie und baut eine Marke auf. Dann folgt der Schritt ins Ausland. Doch wie gut ist das Patent dort geschützt? Was passiert, wenn ein Konkurrent die Technologie kopiert? Und kann sich das Unternehmen rasch dagegen wehren? Für die Schweiz sind solche Fragen zentral. Wir exportieren nicht nur Maschinen, Medikamente oder Uhren. In vielen Schweizer Produkten steckt vor allem eines: Wissen.

Das IGE bringt das IP-Know-how ein

Für Patente, Marken oder Designs gelten internationale Mindeststandards. Freihandelsabkommen bieten die Möglichkeit, darüber hinauszugehen. Hier kommt das Eidgenössische Institut für Geistiges Eigentum (IGE) ins Spiel. Es bringt bei den Verhandlungen das Schweizer IP-Know-how ein und führt die Verhandlungen für die Schweiz bei Patenten, Marken, Designs, Urheberrechten und Herkunftsangaben. Dabei arbeitet es mit dem federführenden Staatssekretariat für Wirtschaft (SECO) zusammen.

Was für Schweizer Unternehmen herauschaut

Das Abkommen mit dem Vereinigten Königreich zeigt, was das konkret bedeutet. Beim Innovationsschutz setzt es hohe Standards.



Ursula Siegfried
Stellvertretende Leiterin
Internationale Handels-
beziehungen,
Eidg. Institut für Geistiges
Eigentum (IGE)

So stellt es sicher, dass patentgeschützte Produkte aus der Schweiz gegenüber lokal produzierten Produkten nicht diskriminiert werden dürfen. Zudem kann die Patentlaufzeit für Arzneimittel und Pflanzenschutzmittel um bis zu fünf Jahre kompensiert werden. Das ist für solche Produkte besonders wichtig: Bevor sie verkauft werden dürfen, müssen sie ein Zulassungsverfahren durchlaufen. Währenddessen läuft die Patentfrist bereits.

Auch Testdaten werden geschützt: mindestens acht Jahre bei Arzneimitteln und zehn Jahre bei Pflanzenschutzmitteln und Biozidprodukten. Hinzu kommen robuste Regeln für die zivil-, zoll- und strafrechtliche Durchsetzung von IP-Rechten für alle Produkte. Damit hat das Abkommen beim Innovationsschutz Modellcharakter für weitere Freihandelsabkommen.

Grundsätzlich bringen solche Abkommen Schweizer Unternehmen mehr Rechtssicherheit. Sie harmonisieren Schutz und Verfahren von IP-Rechten, klären rechtliche Grauzonen und verankern wenn möglich höhere Schutzstandards in einem Staatsvertrag. Letzteres ist vor allem bei berühmten Marken oder «Swissness», also dem Schweizer Kreuz und «Swiss made», wichtig. Denn auch solche Bezeichnungen und Logos sind Werte, die im Ausland geschützt werden sollen.

Und manchmal wird es ganz praktisch. Das Freihandelsabkommen der EFTA-Staaten mit Indien vereinfacht zum Beispiel Verfahren bei Patentanmeldungen und reduziert bestimmte Berichterstattungspflichten.

Für Unternehmen lohnt sich deshalb beim Eintritt in einen neuen Markt nicht nur der Blick auf Zölle, Logistik und Vertrieb. Auch die IP-Regeln eines Freihandelsabkommen können entscheidend sein. ■

Mit Exportfinanzierung lange Zahlungsfristen meistern

In dieser Artikelserie zeigen wir anhand konkreter Praxisbeispiele, wie Schweizer Unternehmen Risiken im Aussenhandel gezielt minimieren können. Nachdem bisher Instrumente zur Steuerung von Zahlungsrisiken vorgestellt worden sind, widmet sich dieser Beitrag Exportgeschäften, bei denen hohe Beträge und lange Zahlungsfristen eine besondere Lösung erfordern: die Exportfinanzierung – konkret in Form eines Lieferantenkredits.

Dabei gewährt der Exporteur seinem Käufer im Ausland eine längere Zahlungsfrist und lässt seine Forderung durch eine Bank vorfinanzieren. Voraussetzung dafür ist eine Kreditversicherung, die wirtschaftliche und politische Risiken abdeckt. Falls private Anbieter diese Risiken nicht übernehmen, ist die Schweizerische Exportrisikoversicherung (SERV) eine verlässliche Lösung – gezielt dort, wo der private Markt an seine Grenzen stösst.

Ein Praxisbeispiel: Ein Schweizer Hersteller von Produktionsanlagen erhält einen Auftrag über fünf Millionen Franken aus Brasilien. Der Käufer fordert eine Finanzierung über vier Jahre, was für den Vertragsabschluss entscheidend ist. Der Exporteur analysiert die Situation und erkennt:

- Die Bonität des Käufers ist unsicher, ein Zahlungsausfall wäre für die Firma finanziell nicht tragbar.
- Länder- und Transferrisiken sind bei einer Laufzeit von vier Jahren schwer kalkulierbar – der Hauptgrund, warum die Hausbank nicht bereit ist, das Geschäft über ein bestätigtes Akkreditiv abzuwickeln.
- Sowohl Zahlungsausfallrisiken als auch Länder- und Transferisiken lassen sich jedoch durch eine SERV-Kreditversicherung absichern.
- Die SERV-Kreditversicherung ist für das konkrete Geschäft gut umsetzbar, da der Schweizer Anteil an der Ware den erforderlichen Mindestanteil erreicht und der Kredit so in Ratenrückzahlungen strukturiert werden kann, damit die Anforderungen der SERV erfüllt werden.
- Mit der SERV-Deckung kann der Exporteur den Kredit zu attraktiven Konditionen über seine Hausbank diskontieren lassen (Lieferantenkredit).
- So wird es möglich, dem Käufer die gewünschte Zahlungsfrist zu gewähren und den Auftrag zu sichern.

Der Nutzen

Der Lieferantenkredit ermöglicht es auch Schweizer KMU, ihren Kunden langfristige Finanzierungslösungen für grössere Investitionsgüter anzubieten. Dadurch können Geschäfte realisiert werden, die sonst aufgrund begrenzter Risikobereitschaft oder Finan-



Yadira Ledesma Arreola
Produktmanagerin
Trade & Export Finance
Zürcher Kantonalbank

zierungskapazität nicht möglich wären. Gleichzeitig eröffnen sich neue Wachstums- und Diversifizierungschancen auf internationalen Märkten.

Die zweite Hauptform der Exportfinanzierung ist der sogenannte Käuferkredit. Bei dieser Variante wird die Finanzierung direkt zwischen der Bank des Exporteurs und dem Importeur oder dessen Bank abgewickelt. Der Käuferkredit wird häufig bei sehr grossen Projekten oder staatlichen Käufern eingesetzt, da er eine direkte Finanzierung des Importeurs erlaubt, während der Exporteur den Kaufpreis sofort ausgezahlt bekommt.

Die Grenzen

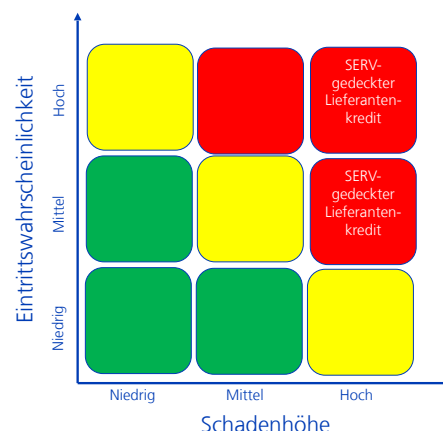
Exportfinanzierungen eignen sich insbesondere für grössere Investitionsgüter mit längeren Zahlungsfristen und erfordern eine sorgfältige Planung sowie die präzise Einhaltung der Versicherungsbedingungen. Diese orientieren sich an internationalen Standards, wie den Vorgaben der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD), und können je nach Geschäft und Zielland variieren. Ein reibungsloser Ablauf setzt deshalb eine enge Abstimmung mit der SERV und der Bank voraus. Für kürzere Zahlungsfristen eignen sich oft einfachere Instrumente, wie zum Beispiel bestätigte Akkreditive oder Zahlungsgarantien.

Unsere Empfehlung

Wenn hohe Auftragswerte und lange Zahlungsfristen die Möglichkeiten klassischer Zahlungsinstrumente übersteigen, lohnt es sich, eine Exportfinanzierung frühzeitig zu prüfen. Die Kombination aus Risikoabsicherung und Refinanzierung kann Schweizer Unternehmen einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil verschaffen. ■

Risiko-Matrix-Vorlage

Hilfestellung zur Visualisierung der Risikoeinstufung





Phantomfrachtführer: Unterschätztes Transportrisiko

Phantomfrachtführer entwickeln sich europaweit zu einer wachsenden Bedrohung im Gütertransport. Dabei treten Betrüger unter falscher Identität als vermeintlich seriöse Transportunternehmen auf, übernehmen Transportaufträge und lassen ganze Ladungen verschwinden. Die Folgen sind erheblich und betreffen zunehmend auch Schweizer Unternehmen.



Carmen Schmid
Senior Broker Property,
Funk Gruppe

Professionell organisiert, schwer erkennbar

In den vergangenen Jahren hat die Zahl der Fälle deutlich zugenommen. Parallel dazu steigen die verursachten Schäden. Besonders betroffen sind hochwertige Güter wie Metalle, Elektronik oder lagerfähige Lebensmittel. Die Ware wird ordnungsgemäss abgeholt, erreicht ihr Ziel jedoch nie. Häufig bleibt ihr Verbleib ungeklärt.

Die Digitalisierung der Logistik schafft Effizienz, eröffnet aber auch neue Betrugsmöglichkeiten. Transportaufträge werden heute oft über internationale Onlinefrachtbörsen vergeben. Dort geben sich Phantomfrachtführer mit gefälschten Unternehmensidentitäten als seriöse Anbieter aus. Professionell gestaltete Dokumente, täuschend echte E-Mail-Adressen und kurzfristige Änderungen in der Kommunikation erschweren die Erkennung zusätzlich.

Internationale Lieferketten im Visier

Besonders grenzüberschreitende Transporte sind anfällig für diese Form der Kriminalität. Die enge Vernetzung globaler Lieferketten und der hohe Zeitdruck bei der Vergabe von Transportkapazitäten schaffen Rahmenbedingungen, die von organisierten Tätergruppen gezielt genutzt werden. Unternehmen stehen damit vor der Herausforderung, Geschwindigkeit und Effizienz mit einer konsequenten Risikoprüfung zu verbinden.

Die Folgen reichen über den Verlust der Ware hinaus. Lieferverzögerungen können Kundenbeziehungen belasten und das Vertrauen in ein Unternehmen beeinträchtigen. Hinzu kommen Reputations-

schäden und wirtschaftliche Folgekosten. Auch aus versicherungstechnischer Sicht gewinnt das Thema an Bedeutung. Fehlt im Schadenfall ein nachvollziehbarer und dokumentierter Auswahl- und Prüfprozess, kann das die Beurteilung von Deckungsansprüchen erschweren.

Prävention als wirksamster Schutz

Ein wirksames Risikomanagement beginnt bei der Auswahl der Transportdienstleister. Entscheidend sind klar definierte Prüfprozesse sowie die sorgfältige Überprüfung von Unternehmens- und Versicherungsangaben. Ebenso wichtig ist die Kontrolle von Fahrer- und Fahrzeugdaten, insbesondere bei kurzfristigen Änderungen. Regelmässige Plausibilitätsprüfungen, klare Zuständigkeiten und erhöhte Aufmerksamkeit bei hochwertigen Gütern tragen zusätzlich zur Risikominimierung bei. Werden Unstimmigkeiten frühzeitig erkannt und konsequent hinterfragt, lassen sich viele Betrugsversuche bereits im Vorfeld verhindern.

Phantomfrachtführer lassen sich nicht vollständig verhindern – ihr Risiko jedoch deutlich reduzieren. Unternehmen, die ihre Prozesse konsequent prüfen, dokumentieren und Mitarbeitende sensibilisieren, schützen nicht nur ihre Waren, sondern ebenso ihre Reputation und bewahren ihren Versicherungsschutz. In einer zunehmend komplexen Transportwelt schaffen klare Strukturen vor allem eines: Sicherheit und Entscheidungsfähigkeit. ■



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.



**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

Schalter statt Touchscreen: Sateco schaltet mit

Wer heute ins Auto steigt, sieht vor allem Touchscreens. Doch immer mehr Hersteller kehren aus Sicherheitsgründen zu physischen Schaltern und Knöpfen zurück, denn um diese zu ertasten, muss man den Blick nicht von der Strasse abwenden.

Kaum jemand kennt dabei das Unternehmen, das dahintersteckt: die Sateco AG, ein Schweizer Familienunternehmen, das seit fast 30 Jahren als Qualitätsführer Silikon-schaltmatten produziert. Diese Silikon-schaltmatten stecken in genau jenen Knöpfen und Schaltern, verbinden Mechanik und Elektronik und sorgen dafür, dass sich ein Bedienungselement so anfühlt, wie es der Hersteller vorgesehen hat.



Mit rund 900 Mitarbeitenden zählt Sateco zu den drei führenden Herstellern dieser Technologie, produziert jährlich etwa 250 Millionen Komponenten und beliefert über Tier-1-Zulieferer nahezu alle namhaften Automobilhersteller, ist aber auch in Branchen wie Motorrad, Gebäudeautomation, Ge-

brauchsgütern sowie Industrie und Schwerverkehr aktiv.

Als Experte für Sensory Experiences sorgt Sateco dafür, dass sich Technik nach durchdachtem Design anfühlt: Ein präziser Druckpunkt signalisiert Zuverlässigkeit, akustisches Feedback vermittelt

Wertigkeit, und durchdachte Lichtwirkung lenkt die Aufmerksamkeit gezielt, denn Sicherheit und sensorisches Erleben werden bei Sateco von Anfang an mitgedacht.

Wer künftig im Auto einen Knopf drückt oder eine Kaffeemaschine bedient, spürt damit vielleicht zum ersten Mal, wie viel Schweiz in einem einzigen Klick steckt. ■

sateco°

Sateco AG
Sonnenbergstrasse 72,
8603 Schwerzenbach
T +41 44 905 62 62
sateco@satecogroup.com
www.satecogroup.com

Schweizer Elastomer-Kompetenz für anspruchsvolle Anwendungen weltweit

Die Soba Inter AG entwickelt und produziert seit 1976 massgeschneiderte Elastomerlösungen für Kunden aus Industrie und Bauwesen. Mit Standorten in Baden-Dättwil und Altdorf verbindet Soba Inter die Flexibilität eines Spezialisten mit der Verlässlichkeit eines familiegeprägten Unternehmens.

Die Produkte von Soba Inter sind weltweit im Einsatz. Ob in Brücken, Tunnels, Hochhäusern, Industrieanlagen oder anspruchsvollen Spezialanwendungen: Überall dort, wo Bauteile Bewegungen ausgleichen, zuverlässig abdichten oder extremen Anforderungen standhalten müssen, kommen Elastomerlösungen aus der Schweiz zum Einsatz.

Zum Portfolio gehören Fugenbandsysteme, Abdichtungsmanschet-



ten, Elastomerfolien sowie individuelle Gummi-Metall-Verbindungen. Die besondere Stärke liegt dabei im Engineering: Gemeinsam mit Kunden entwickelt Soba Inter Lösungen für Anwendungen, bei denen Standardprodukte an ihre Grenzen stossen. Soba Inter versteht sich als Entwicklungspartner und verlängerte Werkbank für

Kunden, die individuelle Elastomerlösungen oder spezialisierte Lohnfertigungen benötigen.

Dank umfassendem Werkstoff-Know-how, moderner Produktion und kurzen Entscheidungswegen realisiert das Unternehmen sowohl Kleinserien als auch anspruchsvolle Grossprojekte. Als ISO-9001-

zertifizierter Schweizer Hersteller steht Soba Inter für Qualität, Flexibilität und partnerschaftliche Zusammenarbeit. Soba Inter AG – die Welt der Elastomere. ■

soba inter

WORLD OF ELASTOMERS

Soba Inter AG
Im Grund 15, 5405 Baden-Dättwil
T +41 56 483 35 20
info@soba-inter.com
www.soba-inter.com

swiss export Sommeranlass 2026

Natur, die überrascht

Der diesjährige Sommeranlass führte Mitglieder und Gäste von swiss export in die faszinierende Welt des Botanischen Gartens Zürich. Während der Führung «Highlights» entdeckten die Teilnehmenden aussergewöhnliche Pflanzen aus aller Welt, erfuhren Spannendes über deren erstaunliche Anpassungsfähigkeit und erhielten inspirierende Einblicke in die Vielfalt der Natur.

Beim anschliessenden Abendessen stand der persönliche Austausch im Mittelpunkt. In entspannter Atmosphäre wurden bestehende Kontakte gepflegt, neue Bekanntschaften geknüpft und Gedanken zu aktuellen Themen der Schweizer Exportwirtschaft geteilt. Die Gespräche machten einmal mehr deutlich, wie wertvoll unterschiedliche Perspektiven, Erfahrungen und Ideen für eine starke und lebendige Export-Community sind.

Passend zum Leitgedanken «Die richtige Mischung macht's» erhielten die Gäste ein Kräutersalz als kleine Erinnerung an den gemeinsamen Abend. Denn ob im Garten, auf dem Teller oder im Business: Eine besondere Mischung entsteht dort, wo unterschiedliche Elemente zusammenkommen und sich gegenseitig bereichern.

Ein herzlicher Dank gilt allen Teilnehmenden, die diesen besonderen Sommerabend mit ihrer Offenheit, ihren Impulsen und den vielen bereichernden Gesprächen geprägt haben. Wir freuen uns bereits auf das nächste Wiedersehen.



Business Family Forum 2026

Engpass meistern: Familienunternehmen auf Kurs

Familienunternehmen stehen für Stabilität, Verlässlichkeit und langfristiges Denken. Gleichzeitig sind sie gefordert, auf geopolitische Unsicherheiten, regulatorische Anforderungen, Nachhaltigkeitsziele, technologische Entwicklungen und veränderte Marktbedingungen zu reagieren.

Unter dem Titel «Navigieren im Engpass: Wie Familienunternehmen in einer vernetzten Welt Kurs halten» beleuchtet das Business Family Forum 2026, welche Faktoren Familienunternehmen auch in anspruchsvollen Zeiten erfolgreich machen. Im Fokus stehen Leadership, Resilienz, Innovation, Nachfolge, Energie, Logistik sowie der verantwortungsvolle Umgang mit Ressourcen.

Führende Persönlichkeiten aus Schweizer Familienunternehmen geben Einblick in ihre Strategien, Erfahrungen und Zukunftsperspektiven. Sie zeigen, wie sich Tradition und Wandel verbinden lassen und wie Orientierung in komplexen Märkten gelingt.

Ein besonderes Erlebnis bietet der Perspektivenwechsel an Bord des Flussschiffs «Excellence Countess» der Twerenbold Reisen Gruppe. Auf dem Rhein wird die Frage nach dem richtigen Kurs nicht nur diskutiert, sondern erlebbar. Nutzen Sie diese exklusive Plattform für Inspiration, Austausch und Networking.

Datum	22. Oktober 2026
Zeit	14.00 bis 19.00 Uhr, inkl. Apéro
Ort	Brasilea, Basel Der zweite Teil findet auf dem Flussschiff «Excellence Countess» der Twerenbold Reisen Gruppe statt.
Kosten	Kostenlos für Mitglieder und auf Einladung der Partnerorganisationen, CHF 250.00 für Nichtmitglieder (Preise exkl. MwSt.).

Details zum Programm, zu den Referent:innen sowie die Anmeldemöglichkeiten finden Sie unter www.swiss-export.ch. Melden Sie sich bitte bis zum 13. Oktober 2026 an.

Wir freuen uns darauf, gemeinsam mit Ihnen Kurs auf die Zukunft zu nehmen.

Main Partner

RB Rahn+Bodmer
BANQUIERS SEIT 1750



Hosting Partner

excellence
CRUISES

TWERENBOLD
REISEN GRUPPE

Supply Chain und Logistik 2026

Die Lieferkettenrealität

Globale Lieferketten stehen unter Druck. Geopolitische Spannungen, neue Zollregime, steigende Anforderungen an Nachhaltigkeit und Compliance sowie die fortschreitende Digitalisierung verändern die Rahmenbedingungen für international tätige Unternehmen grundlegend. Für die Schweizer Exportwirtschaft wird es zunehmend wichtiger, Entwicklungen frühzeitig zu erkennen, Risiken richtig einzuschätzen und Chancen gezielt zu nutzen.

Vor diesem Hintergrund laden wir Sie zu einer hochkarätigen Fachveranstaltung ein, die aktuelle Herausforderungen und zukunftsweisende Lösungsansätze entlang globaler Wertschöpfungs- und Lieferketten beleuchtet. Fachreferate, Praxisbeispiele und der direkte Erfahrungsaustausch mit Persönlichkeiten aus Wirtschaft, Wissenschaft und Logistik bieten wertvolle Einblicke.

Gemeinsam diskutieren wir die Auswirkungen globaler Risiken und zeigen auf, wie Datenkompetenz, Nachhaltigkeit und Compliance zu entscheidenden Erfolgsfaktoren im internationalen Wettbewerb werden. Praxisbeispiele verdeutlichen zudem, wie Unternehmen ihre Organisationen erfolgreich transformieren und für die Zukunft ausrichten.

Die Veranstaltung bietet fundiertes Fachwissen, inspirierende Denkanstösse und zahlreiche Gelegenheiten zum persönlichen Austausch. Wir freuen uns darauf, gemeinsam Perspektiven für erfolgreiche internationale Geschäftsbeziehungen sowie resiliente und nachhaltige Lieferketten zu entwickeln.

Datum	3. November 2026
Zeit	14.00 bis 17.45 Uhr, anschliessend Apéro
Ort	Ferrum AG, Schafisheim
Kosten	CHF 370.00 für Mitglieder, CHF 520.00 für Nichtmitglieder (Preise exkl. MwSt.). Kostenlos auf Einladung der Partnerorganisationen.

Details zum Programm, zu den Referent:innen sowie die Anmeldemöglichkeiten finden Sie unter www.swiss-export.ch. Melden Sie sich bitte bis zum 23. Oktober 2026 an.

Wir laden Sie herzlich ein, Teil dieses Austauschs zu sein.

Main Partner

DSV

Global Transport and Logistics

Hosting Partner

ferrum

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 Zollltarif
- 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

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?

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.

25. November 2026, Zürich oder Online-teilnahme

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 Zollltarif 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.

9. November 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.

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 fundier-

tes 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

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, Partner, Tax Partner AG

Anmeldung

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

Titel
swiss export Journal

Ausgabe
4. 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.