

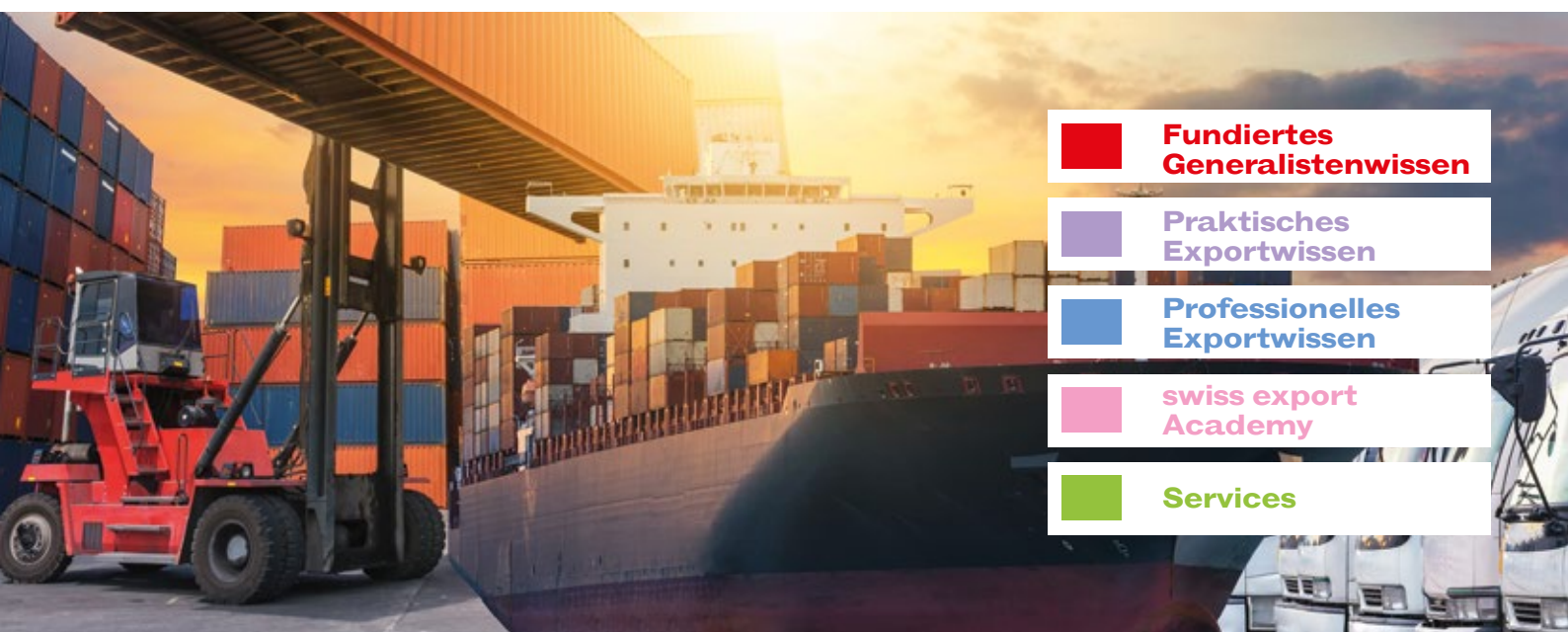
**Programm  
ab September  
2017**

IHR WEITERBILDUNGSPARTNER MIT  
ÜBER 45-JÄHRIGER ERFAHRUNG



# swiss export

## Seminare, Veranstaltungen, Services



- Fundiertes Generalistenwissen**
- Praktisches Exportwissen**
- Professionelles Exportwissen**
- swiss export Academy**
- Services**



### Fundiertes Generalistenwissen

#### INTENSIVKURS

#### Exportabwicklung und -technik 4-Tages-Kurs mit Abschlusszertifikat

Dieser Kurs vermittelt praxisgerecht und intensiv das für eine effiziente Versandabwicklung notwendige Fachwissen. Das erarbeitete fundierte Grundwissen in den Bereichen Exportabwicklung und -technik soll in der täglichen Praxis unmittelbar umgesetzt werden können. Dadurch sollen Sicherheit und Effizienz bei der Exportabwicklung gewährleistet werden.

#### Zielgruppe

Der Intensivkurs richtet sich an Personen, die sich in kurzer Zeit mit den vielfältigen Themen im Exportgeschäft vertraut machen möchten: Sachbearbeiter/-innen der Bereiche Export, Distribution und Logistik, Mitarbeiter/-innen internationaler Verkauf. Praktische Erfahrung in der Exportabwicklung ist von Vorteil.

#### Kursleitung

Dr. Ralf Ruprecht, Berater für Exportorganisation und Zollwesen, Dr. Ruprecht & Partner Unternehmensberatung, D-Heidelberg, themenspezifisch ergänzt durch Fachreferenten.

#### Seminarorte und Daten

25. bis 28. September 2017, Zürich  
13. bis 16. November 2017, Olten  
22. bis 25. Januar 2018, Zürich  
12. bis 15. März 2018, Olten  
23. bis 26. April 2018, Zürich  
11. bis 14. Juni 2018, Zürich  
24. bis 27. September 2018, Zürich  
12. bis 15. November 2018, Olten

#### Kurskosten

Mitglieder CHF 2300.- (exkl. MwSt.)  
Nichtmitglieder CHF 2600.- (exkl. MwSt.)  
Abschlussprüfung CHF 200.- (exkl. MwSt.)

Die Preise verstehen sich inkl. Seminarunterlagen, Pausen-erfrischungen und Mittagessen. Die Teilnahme an der **Best Practice Transportlogistik** ist inbegriffen. 5% Firmenrabatt ab der zweiten Anmeldung pro Jahr.

### BEST PRACTICE TRANSPORTLOGISTIK

- **Transportrisiken – Vorteile der Transportversicherung gegenüber der CMR-Haftung**
- **Haftungsrisiken ermitteln, gegenüberstellen und die optimale Variante ermitteln**
- **Praxisteil Transportrisiken und Schäden**

#### Seminarorte und Daten

14. September 2017, Gebrüder Weiss AG, Pratteln  
22. März 2018, Gebrüder Weiss AG, Pratteln  
13. September 2018, Gebrüder Weiss AG, Pratteln

#### Kurskosten

Mitglieder CHF 90.- (exkl. MwSt.)  
Nichtmitglieder CHF 150.- (exkl. MwSt.)

Kostenlos für Teilnehmer/-innen des Intensivkurses Exportabwicklung und -technik.

### Praktisches Exportwissen

#### Donnerstag, 26. Oktober 2017, Zürich Einstieg in die Exportabwicklung – Schwerpunkt: Lieferungen in die EU

Im Exportgeschäft treten bei der Auftragsabwicklung andere Fragen und Besonderheiten auf als bei Inlandsgeschäften. Dieses Seminar vermittelt Ihnen die Grundkenntnisse, die Sie für die praktische Abwicklung von Auslandsgeschäften mit Schwerpunkt auf den EU/EFTA-Staaten benötigen. Von der Angebotsabgabe bis hin zur Auftragsabwicklung werden Schritt für Schritt Sinn, Zweck, Hintergründe, Formulare sowie die nötigen Daten für die Ausfuhrzollanmeldung erläutert. Dieses Seminar ist ausgerichtet auf Mitarbeiter/-innen ohne oder mit geringen Vorkenntnissen, die in das Exportgeschäft eingearbeitet werden sollen.

#### Zielgruppe

Sachbearbeiter/-innen ohne oder mit geringen Vorkenntnissen der Bereiche Export, Distribution und Logistik, Mitarbeiter/-innen internationaler Verkauf.

#### Referent

Dr. Ralf Ruprecht, Berater für Exportorganisation und Zollwesen, Dr. Ruprecht & Partner Unternehmensberatung, D-Heidelberg

#### Dauer

8.30 bis 16.00 Uhr

#### Donnerstag, 21. September 2017, Olten Export-Know-how – für die tägliche Praxis

Eine effiziente Auftragsabwicklung im Exportgeschäft bedingt fundierte Kenntnisse der spezifischen Anforderungen. Das Seminar geht auf die wichtigsten Themen ein und vermittelt Export-Know-how für die tägliche Praxis. Es werden Zusammenhänge und häufige Fehlerquellen aufgezeigt, typische Problemstellungen erläutert und Entscheidungshilfen angeboten. Das Seminar richtet sich an Mitarbeiter/-innen, die bereits über Erfahrung in der Exportabwicklung verfügen.

#### Zielgruppe

Sachbearbeiter/-innen der Bereiche Export, Distribution und Logistik, Mitarbeiter/-innen internationaler Verkauf

#### Referent

Dr. Ralf Ruprecht, Berater für Exportorganisation und Zollwesen, Dr. Ruprecht & Partner Unternehmensberatung, D-Heidelberg

#### Dauer

8.30 bis 16.00 Uhr

#### Donnerstag, 9. November 2017, neu: Olten Versand- und Zollpapiere erstellen – Praxisworkshop

Das korrekte Erstellen der Versand- und Zollpapiere erfordert fundiertes Hintergrundwissen über die Exportabwicklung und über Zollvorschriften. In diesem Seminar erfahren Sie Schritt für Schritt, wie die einzelnen Dokumente bestmögliche zu erstellen sind, um eine reibungslose Versandabwicklung – auch aufseiten des Kunden – zu gewährleisten. Nach einer kurzen Einführung in die Thematik werden die Dokumente anhand praktischer Fallbeispiele ausgefüllt und geübt. Dieses Seminar richtet sich an Mitarbeiter/-innen, die bereits praktische Erfahrung in der Exportabwicklung haben und über Kenntnisse verfügen, die dem Seminar «Export-Know-how – für die tägliche Praxis» entsprechen.

#### Zielgruppe

Sachbearbeiter/-innen mit Vorkenntnissen der Bereiche Export, Distribution und Logistik, Mitarbeiter/-innen internationaler Verkauf

#### Referent

Dr. Ralf Ruprecht, Berater für Exportorganisation und Zollwesen, Dr. Ruprecht & Partner Unternehmensberatung, D-Heidelberg

#### Dauer

8.30 bis 16.00 Uhr

### Professionelles Exportwissen

#### Donnerstag, 26. Oktober 2017, Zürich Incoterms® 2010: Inhalt und richtige Anwendung

Kennen Sie die genaue Verwendung der einzelnen Incoterms®-Klauseln? Die Incoterms®-Klauseln regeln bei Aussenhandelsverträgen die Ausführung der Lieferung und den Erfüllungszeitpunkt, den Übergang des Warenrisikos und alle mit der Lieferung zusammenhängenden Nebenpflichten der Parteien. Richtig angewendet, bieten sie Käufern und Verkäufern erhöhte Rechtssicherheit und verhindern das Risiko rechtlicher Komplikationen. In diesem Seminar lernen Sie den Aufbau, den Inhalt und die geeigneten Klauseln zu jeder Transportart kennen. Sie erhalten praxisorientierte Umsetzungstipps sowie Antworten auf rechtliche Fragen.

#### Zielgruppe

Sachbearbeiter/-innen der Bereiche Export, Distribution, Logistik, Einkauf und Beschaffung, Mitarbeiter/-innen internationaler Verkauf

#### Referent

Dr. Markus Hämmerle, Professor an der Handelsakademie Feldkirch, A-Feldkirch

#### Dauer

13.30 bis 17.00 Uhr

#### Dienstag, 19. September 2017, Zürich Dienstag, 24. Oktober 2017, Zürich Warenursprung und Präferenzen – mit Sicherheit bestimmen

Täglich werden in der Schweiz Ursprungsnachweise ausgestellt, die einer genaueren Prüfung durch die Behörden nicht standhalten. Ein falsch deklariertes Warenursprung kann mit einer Busse bestraft werden, und es drohen Schadenersatzansprüche der Warenempfänger hinsichtlich Zollnachforderungen. Deshalb ist es wichtig, die Vorschriften zu kennen und in der täglichen Praxis umzusetzen. In diesem Seminar erarbeiten Sie anhand konkreter Beispiele ein solides Basiswissen, damit Sie in Zukunft Ursprungsnachweise mit Sicherheit erstellen und behördlichen Nachforschungen gelassen entgegenblicken können.

#### Zielgruppe

Leitende Mitarbeiter/-innen der Bereiche Export, F&E, Einkauf und Logistik, Export- und Verkaufssachbearbeiter/-innen

#### Referent

Stephan Brugger, eidg. dipl. Exportleiter, selbstständiger Berater für Exportabwicklungsfragen, Oberstammheim

#### Dauer

8.30 bis 16.00 Uhr

#### Mittwoch, 15. November 2017, Zürich Der präferenzielle Warenursprung – Vertiefungsseminar

Je mehr Freihandelsabkommen die Schweiz mit verschiedenen Staaten abschliesst, desto höher werden die Komplexität und die Fehlerquote im Zusammenhang mit dem präferenziellen Ursprung. Anhand von Praxisbeispielen werden Sie erkennen, dass je nach Freihandelsabkommen in der Schweiz produzierte Waren einmal als präferenzberechtigter und einmal als nicht-präferenzberechtigter Ursprungswaren gelten. In diesem Vertiefungsseminar werden mögliche Lösungsansätze und deren Umsetzung in die Praxis diskutiert. Seminarvoraussetzung: selbstständiges Bestimmen des präferenziellen Ursprungs, Kenntnis der Terminologie.

#### Zielgruppe

Leitende Mitarbeiter/-innen der Bereiche Export, F&E, Einkauf und Logistik, Export- und Verkaufssachbearbeiter/-innen. Vorkenntnisse im präferenziellen Ursprung werden vorausgesetzt.

#### Referent

Stephan Brugger, eidg. dipl. Exportleiter, selbstständiger Berater für Exportabwicklungsfragen, Oberstammheim

#### Dauer

8.30 bis 16.00 Uhr

#### Donnerstag, 2. November 2017, Zürich Akkreditive: einwandfreie Abwicklung

Die Abwicklung von Akkreditivlieferungen gehört zu den anspruchsvollsten Aufgaben im Exportgeschäft. So hängt der erfolgreiche Abschluss eines Exportauftrages letztlich von der einwandfreien Abwicklung des Akkreditivgeschäftes ab, bei dem es viele Faktoren zu berücksichtigen gilt: Prüfen der Akkreditive und Dokumente, Erstellen akkreditivkonformer Dokumente nach den Richtlinien ERA 600 usw. Im Rahmen dieses Seminars werden die Teilnehmenden anhand praktischer Beispiele mit der Abwicklung von Akkreditiven vertraut gemacht. Dabei wird das Akkreditivgeschäft primär aus der Exporteur-Sicht betrachtet. Praktische Erfahrung in der Exportabwicklung ist von Vorteil.

#### Zielgruppe

Exportsachbearbeiter/-innen, Mitarbeiter/-innen der Bereiche internationaler Verkauf, Finanz- und Rechnungswesen

#### Referent

Dr. Ralf Ruprecht, Berater für Exportorganisation und Zollwesen, Dr. Ruprecht & Partner Unternehmensberatung, D-Heidelberg

#### Dauer

8.30 bis 16.00 Uhr

#### Mittwoch, 27. September 2017, Zürich Mehrwertsteuer in der EU – aktuelle Praxisentwicklung

Lieferungen in der EU, die EU-Verzollung und innergemeinschaftliche Reihengeschäfte erfordern spezifische Kenntnisse der EU-Mehrwertsteuervorschriften. Für Unternehmen gilt es, die administrativen Verpflichtungen einzuhalten (Intrastat usw.) und korrekt anzuwenden. Im Seminar zeigen wir Ihnen die Möglichkeiten der Registrierung als Schweizer Unternehmen in den jeweiligen Ländern auf. Anhand von Fallbeispielen vertiefen Sie Ihr Wissen und erkennen, wo die Chancen und Risiken liegen. Grundkenntnisse des Mehrwertsteuerrechts bei Lieferungen und Dienstleistungen ins Ausland werden vorausgesetzt.

#### Zielgruppe

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

#### Referent

Laurent Lattmann, Treuhänder mit eidg. FA, MwSt.-Berater, Tax Partner AG, Zürich

#### Dauer

13.30 bis 17.00 Uhr

## Professionelles Exportwissen

**Mittwoch, 13. September 2017, Zürich**  
**Dienstag, 31. Oktober 2017, Zürich**  
**Elektronische Zollbelege – was Sie wissen müssen**

Die Eidg. Zollverwaltung löst die bisherigen gelben Importbelege durch die neue elektronische Veranlagungsverfügung eVV Import ab. Die Daten müssen beim Zoll abgeholt und elektronisch archiviert werden. Wir zeigen Ihnen den Prozess auf und unterstützen Sie bei der Auswahl der Bezugsvariante. Bei steuerbefreiten Exportlieferungen benötigen Sie einen Ausfuhrnachweis. Diesen erhalten Sie teils noch in Papierform, teils elektronisch von den Spediteuren. Es werden Ihnen Ihre Möglichkeiten aufgezeigt und Sie werden auf Stolpersteine hingewiesen. Als Bezüger der elektronischen Zollbelege muss man sich in der Zollkundenverwaltung in einem mehrstufigen Onlineverfahren selbst registrieren. Wir führen Sie durch den Prozess.

### Zielgruppe

Mitarbeiter/-innen der Bereiche Einkauf und Beschaffung, Finanz- und Rechnungswesen, Export, internationaler Verkauf, Distribution sowie Informatik

### Referent

Dominique Zihlmann, Geschäftsführer TransSoft GmbH, Lausen

### Dauer

13.30 bis 17.00 Uhr

**Dienstag, 21. November 2017, Zürich**  
**Wichtigste Regeln des Zollverfahrens und EU-Verzollung**

Das Zollwesen stellt trotz der bilateralen Verträge und der damit verbundenen Erleichterungen im administrativen Bereich noch immer hohe Anforderungen an die Exporteure. In diesem Seminar vermitteln wir Ihnen die Grundzüge des Zollgesetzes, gehen auf die wichtigsten Regeln, Verfahren und Begriffe ein und zeigen Ihnen anhand von praktischen Beispielen auf, wie Sie Ihren Warenverkehr über die Zollgrenze speditiv gestalten und gezielt überwachen können. Die verschiedenen Verzollungsarten und die vereinfachten Verfahren z. B. bei Veredelungslieferungen werden ebenfalls behandelt. Die Teilnehmenden erhalten auch einen Überblick über die EU-Verzollung und die damit verbundenen Vorteile.

### Zielgruppe

Sachbearbeiter/-innen der Bereiche Export, Distribution, Logistik, Einkauf und Beschaffung, Mitarbeiter/-innen internationaler Verkauf

### Referent

Michael Isele, Zollexperte, FIEGE Logistik (Schweiz) AG, Münchenstein

### Dauer

13.30 bis 17.00 Uhr

**Mittwoch, 22. November 2017, Bassersdorf**  
**Exportverpackung und Korrosionsschutzsysteme**

Wie müssen hochwertige Industrie-Investitionsgüter verpackt werden, damit sie auf dem weltweiten Transport vor Korrosion, Staub, Feuchtigkeit, Diebstahl und physischer Einwirkung geschützt sind? Wie können Sie sich darauf verlassen, dass Ihre Anlage sicher, termingetreu und zuverlässig beim Kunden ankommt? Dieses Seminar richtet sich an Nicht-Verpackungsfachleute, die sich mit diesem hochkomplexen Thema vertraut machen möchten. Experten der Firma T-LINK vermitteln Ihnen Erkennungs-, Beurteilungs- und Entscheidungskriterien in Bezug auf Qualität, Transport-, Betriebs- und Warensicherheit. Um den Inhalt praxisgetreu übermitteln zu können, findet das Seminar direkt bei der Firma T-LINK in Bassersdorf statt.

### Zielgruppe

Exportlogistiker/-innen, Mitarbeiter/-innen aus Spedition, Einkauf und Beschaffung, Produktions- und Verkaufsleiter/-innen

### Referenten

Carl Ziegler, CEO T-LINK, und René Mörgeli, Versicherungsexperte, IRS Insurance- and Risk Services GmbH

### Dauer

13.30 bis 17.15 Uhr, anschliessend Networking-Apéro

## Services

**Firmenseminare – wir stimmen den Inhalt auf Ihre Spezialfragen zum Auslandsgeschäft ab**

Gerne führen wir alle im Seminarprogramm beschriebenen Veranstaltungen oder ein exakt auf Ihre spezifischen Bedürfnisse ausgerichtetes Firmenseminar bei Ihnen im Unternehmen durch. Zusammen mit unseren Spezialisten erarbeiten wir den gewünschten Inhalt und bürgen für höchste Qualität. Als Bildungspartner der Schweizer Exportwirtschaft sind wir überzeugt: Know-how ist auch in Zukunft unverzichtbar.

Fördern Sie Ihre Mitarbeitenden mit einer massgeschneiderten Inhouse-Schulung.

- **Sie wählen den Seminartermin und den Ort und bestimmen die Grösse sowie die Zusammensetzung der Gruppe.**
- **Ihr Firmenseminar wird massgeschneidert: Die Seminarinhalte werden auf Ihre Bedürfnisse und Ihre betriebliche Situation ausgerichtet.**

Lassen Sie sich ein unverbindliches Angebot für Ihr Unternehmen erstellen. Bereits ab fünf Teilnehmenden lohnt sich die Durchführung eines individuellen Firmenseminars. Wir beraten Sie gerne!

**Individuelle Firmen-, Fach- und Länderberatung**

Wir beraten und unterstützen Unternehmen bei allen Fragen bezüglich Aus- und Aufbau von Auslandsmärkten. swiss export verfügt über ein weltweites Netzwerk von kompetenten Experten und Plattformen. Unsere Spezialisten sind selbstständige Unternehmer, welche über präzise Kenntnisse der Zielmärkte und ein umfangreiches Beziehungsnetz verfügen. Wir können Ihnen entscheidungsrelevante Marktinformationen beschaffen und wirkungsvolle Unterstützung bei der systematischen, konsequenten Konzeption und Umsetzung der Marktstrategie bieten.

## Kosten und Anmelde-möglichkeit

### Seminarkosten

#### 1 Tag

Mitglieder CHF 680.–, Nichtmitglieder CHF 780.–

#### ½ Tag

Mitglieder CHF 320.–, Nichtmitglieder CHF 420.–

#### CFO Lunch Talks

Mitglieder CHF 90.–, Nichtmitglieder CHF 120.–

Die Preise verstehen sich inklusive Seminarunterlagen und Verpflegung. Alle Preise exkl. MwSt.

### Anmelden

Ein Online-Anmeldeformular sowie detaillierte Informationen finden Sie unter [www.swiss-export.com](http://www.swiss-export.com).

## swiss export Academy

**Dienstag, 3. Oktober 2017, Zürich**  
**Mehr Exportumsatz – so aktivieren Sie Ihre ausländischen Geschäftspartner**

Viele Unternehmen schöpfen ihre Potenziale im Ausland bei Weitem nicht aus. Die Ursachen sind oftmals intern zu suchen: Fehlende Systematik im Exportgeschäft, unklare Prioritäten bei der Ländermarktbearbeitung sowie Defizite bei der Vertriebssteuerung. Insbesondere bei der Zusammenarbeit mit externen Vertriebspartnern bleiben die Umsatzerfolge oftmals weit hinter den Erwartungen zurück. Wir vermitteln Ihnen die Werkzeuge für eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern.

### Zielgruppe

Geschäftsführer/-innen, Export-, Marketing- und Verkaufsleiter/-innen, Produktmanager/-innen

### Referent

Matthias Brems, Dipl.-Kfm, selbstständiger Exportberater, D-Grevenbroich

### Dauer

08.30 bis 16.00 Uhr

**Dienstag, 14. November 2017, Zürich**  
**Internationale Lizenzverträge – was Sie beachten müssen**

Im internationalen Handel spielt die Vergabe von Lizenzen (z. B. für die Produktion oder den Vertrieb von Produkten) eine grosse Rolle. Entscheidend für Unternehmen ist es, die verschiedenen Typen von Lizenzverträgen zu verstehen, um dadurch Risiken zu minimieren. Das Seminar richtet sich sowohl an Personen, welche noch kein Vorwissen zu Lizenzverträgen haben, als auch an Lizenzverantwortliche in Unternehmen. Sie erhalten an der Praxis und an vergangenen Rechtsfällen orientierte Ratschläge sowie Antworten auf rechtliche Fragen.

### Zielgruppe

Geschäftsführer/-innen, Export-, Marketing- und Verkaufsleiter/-innen, Mitarbeiter/-innen der Finanz- und Rechtsabteilung

### Referent

Philipp Groz, Rechtsanwalt, Schellenberg Wittmer AG, Zürich

### Dauer

14.00 bis 17.00 Uhr, anschliessend Networking-Apéro

**Donnerstag, 16. November 2017, Zürich**  
**CFO Lunch Talk: Verlagerung von Geschäftsaktivitäten ins Ausland und neues MWSTG 2018**

- **Exit-Besteuerung in der Schweiz**
- **Transfer-Pricing**
- **Gewinnrückführung in die Schweiz**
- **Ausländische Quellensteuer**
- **Offenlegungsvorschriften**
- **Revision des Mehrwertsteuergesetzes per 1.1.2018; wichtigste Neuerungen und Praxisentwicklung**

### Zielgruppe

Finanzchefs und Controller/-innen, Geschäftsführer und Inhaber/-innen

### Referent/-in

Laurent Lattmann, Treuhänder mit eidg. FA, MwSt.-Berater, und Stephanie Eichenberger, lic. iur., Rechtsanwältin, dipl. Steuerexpertin, Tax Partner AG, Zürich

### Dauer

11.30 bis 14.00 Uhr, Referate, Lunch und Erfahrungsaustausch

**INTENSIVSEMINAR**  
**für Führungspersonlichkeiten im Auslandsgeschäft**

**NEU**

**ERKENNEN – EINSCHÄTZEN – AGIEREN**

**9. und 10. November 2017, Gottlieben**  
**7. und 8. Dezember 2017, Zürich und Winterthur**

Im Rahmen dieser Weiterbildung erhalten Sie in kompakter Form aktuelles Fachwissen von erfahrenen Praktikern zu den Themenkreisen Exportausrichtung, Vertragsrecht, Finanzmanagement im KMU, Steuern und Krisenkommunikation. Neben der Wissensvermittlung im Rahmen von Präsentationen, Diskussionen und Workshops werden Sie auch die Gelegenheit haben, zwei Unternehmen zu besichtigen.

- **Faktoren für eine erfolgreiche Exportstrategie**
- **IT- und Vertragsmanagement**
- **Internationales Steuer- und Finanzmanagement im KMU**
- **Krisenkommunikation**
- **Best Practice: Erfolgsbeispiele zweier Unternehmen**

### Zielgruppe

Erfahrene Führungspersonlichkeiten von KMU, Export- und Verkaufsleiter/-innen, Mitglieder der Geschäftsleitung und des Verwaltungsrats, Verantwortliche in den Bereichen Risiko-, Qualitäts- und Projektmanagement sowie Vertreter/-innen aus dem Controlling-Umfeld und Finanzchefs

### Referenten/-innen

Anerkannte Experten der jeweiligen Fachgebiete

### Abschluss

Absolvent/-innen erhalten das swiss export-Abschlusszertifikat.

### Kurskosten

Mitglieder CHF 2500.–

Nichtmitglieder CHF 2900.–

Im Preis enthalten sind sämtliche Unterlagen sowie Pausen- und Mittagsverpflegung. Alle Preise exkl. MwSt.

Ein Online-Anmeldeformular sowie detaillierte Informationen finden Sie unter [www.swiss-export.com](http://www.swiss-export.com).

IHR WEITERBILDUNGSPARTNER MIT ÜBER 45-JÄHRIGER ERFAHRUNG

**swiss export**  
**Seminare, Veranstaltungen, Services**

### ALS MITGLIED PROFITIEREN!

Der Verband swiss export setzt sich für die praxisorientierte Vermittlung von aktuellem Wissen und für die nutzenbringende Vernetzung von Mitgliedsfirmen ein. Mit einer Mitgliedschaft im Verband swiss export erwerben Sie den Anspruch auf eine umfangreiche Palette von Dienstleistungen, die speziell auf die Bedürfnisse der schweizerischen Exportindustrie abgestimmt sind, und profitieren von attraktiven Vergünstigungen, u. a.:

- **Vorzugskonditionen auf Seminare, Veranstaltungen und Intensivkurse mit Abschlusszertifikat**
- **Individuelle Firmenseminare und Fachberatungen**
- **Teilnahme am swiss export tag**
- **Netzwerk für Exportfachleute**
- **Abonnement swiss export Journal**

Firmenmitgliedschaft Jahresbeitrag CHF 1400.–

Einzelmitgliedschaft Jahresbeitrag CHF 350.–

**Ein Online-Anmeldeformular sowie detaillierte Informationen finden Sie unter [www.swiss-export.com](http://www.swiss-export.com).**



**swiss export**  
Verband/Association  
Staffelstrasse 8  
8045 Zürich  
Telefon +41 (0)44 204 34 84  
[info@swiss-export.com](mailto:info@swiss-export.com)  
[www.swiss-export.com](http://www.swiss-export.com)

**swiss export**  
Wissen erschliesst Märkte.