

ÜBER 45 JAHRE ERFAHRUNG IN DER WEITERBILDUNG

Programm 2020/21

Seminare, Veranstaltungen, Services



Wissen erschliesst Märkte.

TRUSTED
PARTNER



BASIC

ADVANCED

EXPERT

LEADER

SERVICES

Export ~~finanzierung~~

Mit uns kennt Ihr Auslandsgeschäft
keine Grenzen

Auch bei der **Exportfinanzierung** führt Ihr Weg direkt zu UBS: mit attraktiven Lösungen für Sie als Verkäufer und Ihre Käufer. Bei Bedarf auch mit Risikoschutz der Schweizerischen Exportrisikoversicherung SERV. Für eine abgesicherte Finanzierung über alle Grenzen hinweg.

ubs.com/auslandsgeschaef



Übersicht: Seminare, Veranstaltungen, Services

■ BASIC

GRUNDLAGENWISSEN EXPORT

Intensivkurs 6/7

Exportabwicklung und -technik

Praxisworkshop 8

Transportrisiken richtig einschätzen und minimieren

Einstieg in die Exportabwicklung – 9

Schwerpunkt: Lieferungen in die EU

Zollgrundlagen kompakt – 10

Einstieg in die Praxis

■ ADVANCED

EXPORTWISSEN ERNEuern UND VERTIEFEN

Warenursprung und Präferenzen – 11
mit Sicherheit bestimmen

EU-Verzollung und deren Vorteile 12

Die neuen Incoterms® 2020 – 13

Inhalt und richtige Anwendung

Akkreditive – einwandfreie Abwicklung 14

Export-Know-how – 15

für die tägliche Praxis

■ EXPERT

FACHWISSEN UND PRAXIS-ERFAHRUNG VERKNÜPFEN

Versand- und Zollpapiere erstellen 16

Schwerpunkt: Lieferungen weltweit

Mehrwertsteuer in der EU – Grundlagen 17

und Neuregelungen per 1. Januar 2020

Vertiefungsseminar 18

Der präferenzielle Warenursprung

■ LEADER

ACADEMY FÜR FÜHRUNGS- PERSÖNLICHKEITEN

Refresher für Führungskräfte 19

Grenzüberschreitende Mehrwertsteuer,
Warenursprung, Zollvorschriften,
Incoterms® 2020

Intensivkurs für Führungskräfte 20/21

Vertragsmanagement,
Steuereffizienz im In- und Ausland,
Risiken im IT-Umfeld,
Krisenkommunikation,
Verantwortung des C-Levels

Messen und Digitalisierung – 22

Sind Sie bereit für einen erfolgreichen
Messeauftritt?

Compliance Management im KMU – 23

Grundlagen verstehen

Leadership im Dialog 24

Auswirkungen der COVID-19-Krise
auf die Zukunftsfähigkeit
internationaler KMU

■ SWISS EXPORT

SERVICES

Fachberatungen und 25

Inhouse-Firmenschulungen

Kosten und Anmeldemöglichkeit 26

Geistiges Kapital

Der Mensch hat nie genug an Wissen und Erfahrungen gesammelt. Und die COVID-19-Krise hat unterstrichen, wie wichtig der Faktor Mensch für die Transformation bestehender Prozesse und Strukturen ist. Die stetige Weiterbildung jedes Einzelnen und der persönliche Austausch untereinander sind wesentliche Erfolgsfaktoren eines Unternehmens, die es auch zukünftig zu pflegen gilt.

Das Umfeld im Aussenhandel ist im stetigen Wandel. Die Herausforderungen werden immer komplexer und vielschichtiger. Deswegen ist das Fach- und Wissensgut unabdingbar. Erwerben Sie sich jetzt den Zugang zu diesem Know-how.

Zum Schutz unserer Seminarteilnehmenden, Partner und Mitarbeitenden setzen wir bei unseren Seminaren die Schutzmassnahmen von Clean & Safe um.



Praxisnahe Weiterbildung mit funktional ausgerichteten Seminaren

Die Zukunftsperspektiven für Aussenhandelsfachleute sind vielversprechend und fordern von allen Beteiligten viel Engagement und Flexibilität. Die Kombination von Erfahrungswissen und neuen Erkenntnissen hilft, Wissen kontinuierlich zu erneuern und Unternehmen so anpassungsfähig zu halten. Der Weg zum Erfolg liegt im Zusammenwirken von traditionellen und neuen Ideen und in der gemeinsamen Bereitschaft, im richtigen Moment Risiken einzugehen.

Unser Team ist für Sie da

Erfolg beruht auf Vertrauen. Wir verstehen uns als «Trusted Partner» für Ihr Unternehmen und haben ein klares Ziel: Qualifizierung von Mitarbeitenden aller Stufen zur Steigerung der persönlichen Zufriedenheit sowie zur Verbesserung von Effektivität und Effizienz für Ihren langfristigen Geschäftserfolg.

Melden Sie sich noch heute an auf www.swiss-export.com.

Wir freuen uns auf Sie!



Claudia Moerker
Geschäftsleiterin



Sonja Erkens
Leiterin Operations
und Schulungen



Sybille Amstutz
Leiterin Marketing
und Kommunikation

Strategic
Partner



Academic
Partner



Intensivkurs Exportabwicklung und -technik

4-TAGES-KURS MIT ABSCHLUSSZERTIFIKAT

Die effiziente und korrekte Abwicklung der Exportaufträge ist eine bedeutende und äusserst wichtige Aufgabe innerhalb der Exporttätigkeit eines Unternehmens. Die Anforderungen an die Qualität der arbeitstechnischen Abläufe werden zudem immer vielschichtiger und anspruchsvoller; eine gut funktionierende Organisation der Versandabwicklung mit entsprechend ausgebildeten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern entwickelt sich immer mehr zu einem eigentlichen Konkurrenzvorteil. Dieses Know-how gilt es zu pflegen.

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.

Termine 2020

21. bis 24. September, Zürich
9. bis 12. November, Olten

Termine 2021

25. bis 28. Januar, Zürich
8. bis 11. März, Olten
26. bis 29. April, Zürich
7. bis 10. Juni, Zürich
20. bis 23. September, Zürich
15. bis 18. November, Olten

Kosten

Mitglieder CHF 2300.–
Nichtmitglieder CHF 2600.–
Abschlussprüfung CHF 200.–

Die Teilnahme am Workshop
**Transportrisiken richtig
einschätzen und minimieren**
ist inbegriffen.

5 % Firmenrabatt ab der
zweiten Anmeldung pro Jahr.

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.

Leitung

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

Intensivkurs

Themenkationen

Anhand von praxisnahen Übungen und unter Verwendung von Originalunterlagen werden die Teilnehmenden Schritt für Schritt mit den wichtigsten Vorgängen und Arbeitsabläufen vertraut gemacht; zusätzliche Übungen helfen mit, das gewonnene Wissen zu vertiefen und anhand von konkreten Beispielen zu erproben. Im Rahmen des Kurses besteht die Möglichkeit, dem Referenten firmenspezifische Exportfragen zu stellen.

Einführung

2 Lektionen

- Rahmenbedingungen der Schweizer Exportwirtschaft
- Grundlagen des Zollrechts, EFTA, EWR, EU

Präferenzierter Warenursprung

4 Lektionen

- Präferenzabkommen der Schweiz/EFTA
- Paneuropäische Kumulationszone
- Einführung der präferenziellen Ursprungsregeln
- Ermächtigter Ausführer (vereinfachtes Verfahren)

Nichtpräferenzierter Warenursprung

1 Lektion

- Bedeutung, Anwendung der Ursprungsregeln (VUB)

Lieferbedingungen: Incoterms® 2020

6 Lektionen

- Anwendung der Klauseln
- Risiko- und Kostenübergang, Sorgfaltspflichten
- Transportversicherung
- Grundzüge der Exportkalkulation

Zahlungsbedingungen

4 Lektionen

- Zahlungsrisiken und Absicherungsmöglichkeiten
- Dokumentarinkasso, Akkreditive, Bankgarantien
- Bedeutung der Dokumente im Zahlungsverkehr

Zollformalitäten

5 Lektionen

- Erstellen der Zollpapiere
- e-dec Export

Versand- und Exportformalitäten

2 Lektionen

- Verwendung der Dokumente (rechtliche Grundlagen)
- Handelsrechnung, Proformarechnung, Packliste
- Transportdokumente, Speditionsauftrag (Spedlogswiss)

Übungen zur Exportabwicklung / Fragen

5 Lektionen

- Lösen von konkreten Exportfällen
- Beantwortung von Fragen

Schriftliche Abschlussprüfung, fakultativ

2 Lektionen

Praxisworkshop

Transportrisiken richtig einschätzen und minimieren

Die Gefahren und Risiken bei Transporten werden häufig unterschätzt. Eine beanspruchungsgerechte Transportverpackung schützt die Industriegüter beim weltweiten Transport und sichert die termingetreue und zuverlässige Ankunft beim Kunden. Insbesondere Korrosion ist eine der häufigsten Schadensursachen. Exporteure müssen zudem zahlreiche Regelungen beachten. Für die Exportverpackung sind dabei die Vorschriften für das verwendete Verpackungsholz (ISPM 15 / IPPC) von grosser Bedeutung. Die Bestimmungen für den Transport von als gefährlich eingestuften Gütern sind nicht leicht zu handhaben. Bei einem Transportschaden stellt sich schnell die Frage, wer das Transportrisiko zu tragen hat und für die Transportschäden haftet. Unsere Experten vermitteln Ihnen Erkennungs-, Beurteilungs- und Entscheidungskriterien in Bezug auf die Transportrisiken.

Termin 2020

3. November, Bassersdorf

Termine 2021

24. Juni, Bassersdorf

2. November, Bassersdorf

Dauer

½ Tag von 13.30 bis 17.15 Uhr

Kosten

Mitglieder CHF 320.-

Nichtmitglieder CHF 420.-

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

Schwerpunkte

- **Beanspruchungsgerechte Exportverpackung**
 - Vorschriften für Holzverpackungen
 - Kistenarten, Maschinenmass/Kistenmass
 - Ladungssicherheit
- **Korrosion – kleine Ursache, teurer Schaden**
- **Transport von Gefahrgut – Überblick**
 - Gesetzliche Grundlagen
 - Unterschied zwischen Gefahrgut und Gefahrstoff
- **Transportschaden – was nun?**
 - Wie haften die verschiedenen Verkehrsträger?
 - Haftung des Spediteurs / Haftungslimiten
 - Vorgehen bei einem Schadensfall
- **Betriebsrundgang T-LINK**

Zielgruppe

Exportlogistiker/-innen, Sachbearbeiter/-innen der Bereiche Export, Distribution, Einkauf und Beschaffung, Mitarbeiter/-innen aus Spedition und Produktion

Leitung

Carl Ziegler, CEO T-LINK, themenspezifisch ergänzt durch Fachreferenten

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.

Termin 2020

5. November, Zürich

Termine 2021

4. Februar, Olten

15. Juni, Zürich

4. November, Zürich

Dauer

1 Tag von 8.30 bis 16.00 Uhr

Kosten

Mitglieder CHF 680.–

Nichtmitglieder CHF 780.–

Schwerpunkte

- **Grundzüge des Warenverkehrs mit EU-/EFTA-Staaten**
- **Einführung in die Angebotserstellung**
 - Bestandteile einer Offerte
 - Einführung in die Lieferbedingungen: Incoterms® 2020
 - Auswahl geeigneter Zahlungsbedingungen
- **Grundkenntnisse der Versandabwicklung im Export**
 - Handelsrechnung, Proformarechnung, Packliste
 - Präferenznachweis (z. B. EUR.1 / Ursprungserklärung auf der Rechnung)
 - Ursprungszeugnis
 - Ausfuhrzollanmeldung (e-dec Export)

Zielgruppe

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

Leitung

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

Zollgrundlagen kompakt – Einstieg in die Praxis

Um die Prozesse rund um die Zollabwicklung im Unternehmen optimal zu gestalten und wirtschaftliche Risiken zu vermeiden, ist ein solides Grundwissen für die Mitarbeiter in der Export- und Zollabteilung unverzichtbar. In diesem Seminar erhalten die Teilnehmenden einen vertieften Einblick in die verschiedenen Zollverfahren und deren Anwendung in der Praxis. Zudem werden ihnen die wichtigsten Informationen zum Schweizer Zolltarif, zu den Zollveranlagungen und zu den Dokumenten im internationalen Versand vermittelt. Die Anwendung möglicher Hilfsmittel für Abklärungen zu Ländervorschriften sowie Praxistipps und Fallbeispiele runden das Seminar ab.

Termine 2020

3. September, Zürich
29. Oktober, Zürich

Termine 2021

23. März, Zürich
17. Juni, Zürich
26. Oktober, Zürich

Dauer

1 Tag von 8.30 bis 16.00 Uhr

Kosten

Mitglieder CHF 680.–
Nichtmitglieder CHF 780.–

Schwerpunkte

- **Aufgaben und Tätigkeiten des Schweizer Zolls**
- **Zollabfertigung Aus- und Einfuhr – wer macht wann was?**
- **e-dec Import, e-dec Export und NCTS**
- **Zollverfahren beim Import und Export – verschiedene Verfahren genauer erklärt**
- **Einführung in den Schweizer Zolltarif**
- **Übersicht über die Dokumente im grenzüberschreitenden Verkehr**
- **Hilfsmittel für Abklärungen zu Exporten und Ländervorschriften**
- **Übungen und Beispiele**

Zielgruppe

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

Leitung

Nicolas Csermàk, eidg. dipl. Supply Chain Manager, Head of Consulting & Coach4Logistics, Rhenus Alpina AG

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 aufgrund von Zollnachforderungen. Deshalb ist es wichtig, dass ein Aussteller solcher Nachweise die Vorschriften nicht nur kennt, sondern in der täglichen Praxis auch umsetzen kann. 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.

Termine 2020

15. September, Zürich
27. Oktober, Zürich

Termine 2021

9. März, Zürich
29. April, Zürich
23. September, Zürich
4. November, Zürich

Dauer

1 Tag von 8.30 bis 16.00 Uhr

Kosten

Mitglieder CHF 680.–
Nichtmitglieder CHF 780.–

Schwerpunkte

- **Freihandelsabkommen der Schweiz – Fokus EU/EFTA**
- **Präferenzialer Ursprung**
 - Geltungsbereich und Dokumente (z. B. EUR. 1)
 - Ursprungskriterien
 - Kalkulationsregeln
 - Dokumentation der Vorprodukte
- **Ermächtigter Ausführer – Rechte und Pflichten**
- **Nichtpräferenzialer Ursprung (VUB)**
 - Geltungsbereich und Dokumente (UZ)
 - Ursprungskriterien
- **Zolltarif – Harmonisiertes System (HS), Ausfuhrbewilligungen**
- **Fallstudien / praktische Übungen**

Zielgruppe

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

Leitung

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

EU-Verzollung und deren Vorteile

Die EU-Verzollung ermöglicht eine steuerfreie innergemeinschaftliche Lieferung für die Exporte aus der Schweiz in die EU. So können Sie Ihre Kunden in der EU unter gleichen steuerlichen Bedingungen wie Ihre Mitbewerber aus einem EU-Land beliefern. Was versteht man unter einer EU-Verzollung? Welche Anforderungen sind zu beachten? In diesem Seminar erhalten Sie einen Überblick über die EU-Verzollung und die damit verbundenen Vorteile für Schweizer Exporteure und deren EU-Kunden.

Termin 2020

4. November, Zürich

Termine 2021

27. April, Zürich

16. November, Zürich

Dauer

½ Tag von 13.30 bis 17.00 Uhr

Kosten

Mitglieder CHF 320.-

Nichtmitglieder CHF 420.-

Schwerpunkte

- **Grundlagen der EU-Verzollung**
- **Eigene Steuerregistrierung vs. Fiskalvertretung**
- **Ablauf einer EU-Verzollung**
- **Vorteile und Gefahren einer EU-Verzollung**
- **Wann darf die EU-Verzollung nicht angewendet werden?**
- **Inneregemeinschaftliche Lieferung**
- **Inneregemeinschaftlicher Erwerb, Intrastat- und zusammenfassende Meldung**
- **Gelangensbestätigung**

Zielgruppe

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

Leitung

Nicolas Csermàk, eidg. dipl. Supply Chain Manager, Head of Consulting & Coach4Logistics, Rhenus Alpina AG

Die neuen Incoterms® 2020 – Inhalt und richtige Anwendung

Wann ist welche Incoterms®-Klausel gefragt? Welche Neuerungen bringt Incoterms® 2020 mit sich? Auf diese und viele weitere Fragen gibt unser Seminar Antworten. Unser zertifizierter Incoterms®-2020-Trainer bringt Sie auf den neusten Stand und zeigt Ihnen, was sich mit der Einführung der Incoterms® 2020 verändert hat. Sie lernen nicht nur die Inhalte der einzelnen Klauseln kennen, sondern üben auch an Praxisbeispielen, diese für alle Transportarten richtig einzusetzen.

Termin 2020

22. September, Zürich

Termine 2021

2. März, Zürich

8. Juni, Zürich

21. September, Zürich

Dauer

½ Tag von 8.30 bis 12.00 Uhr

Kosten

Mitglieder CHF 320.–

Nichtmitglieder CHF 420.–

Schwerpunkte

- **Grundlagen zu den internationalen Handelsklauseln**
- **Änderungen zwischen den Incoterms® 2010 und den Incoterms® 2020**
- **Überblick über die Incoterms® 2020**
- **Die wichtigsten Incoterms® genauer erklärt**
- **Wann sind welche Incoterms® gefragt?**
- **Darstellung der Incoterms® in den Handelsdokumenten**
- **Zusammenhang zwischen Incoterms® und Ihrer Preiskalkulation**
- **Fallstudien / praktische Übungen**

Zielgruppe

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

Leitung

Nicolas Csermàk, zertifizierter Incoterms®-2020-Trainer (ICC Germany), eidg. dipl. Supply Chain Manager, Head of Consulting & Coach4Logistics, Rhenus Alpina AG

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 Perspektive des Exporteurs betrachtet. Praktische Erfahrung in der Exportabwicklung ist von Vorteil.

Termin 2020

22. Oktober, Zürich

Termine 2021

18. März, Olten

28. Oktober, Zürich

Dauer

1 Tag von 8.30 bis 16.00 Uhr

Kosten

Mitglieder CHF 680.-

Nichtmitglieder CHF 780.-

Schwerpunkte

- **Internationale Richtlinien für Dokumentar-Akkreditive (ERA 600)**
 - Bedeutung, Usancen
 - Inhalt, Anwendung
 - Was ist besonders zu beachten?
 - Problemträchtige Vorschriften
- **Richtiges Erstellen von Akkreditivdokumenten**
 - Transportdokumente
 - Handelsrechnung, Versicherungsdokumente, Versandavis, Bankeinreichung usw.
- **Fallstudien / praktische Übungen**

Zielgruppe

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

Leitung

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

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.

Termin 2020

17. September, Olten

Termine 2021

4. März, Zürich

6. Mai, Olten

16. September, Zürich

Dauer

1 Tag von 8.30 bis 16.00 Uhr

Kosten

Mitglieder CHF 680.–

Nichtmitglieder CHF 780.–

Schwerpunkte

- **Einführung in den Warenursprung**
 - Paneuropäische Kumulation
 - Ursprungsbestimmung und -regeln
- **Vertragsgestaltung**
 - Kalkulation von Exportpreisen
 - Lieferbedingungen: Incoterms® 2020
 - Zahlungsbedingungen:
Einführung in die Akkreditivabwicklung
- **Versicherungsfragen im Export**
 - Risiken und Deckungsmöglichkeiten
- **Darstellung der länderspezifischen Versand- und Zollpapiere**
 - Zollpapiere (z. B. Ursprungszeugnis, EUR.1, Ursprungserklärung)
 - Vereinfachte Zollverfahren

Zielgruppe

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

Leitung

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

Versand- und Zollpapiere erstellen – Schwerpunkt: Lieferungen weltweit

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 unter Berücksichtigung der Einfuhrvorschriften der jeweiligen Bestimmungsländer zu erstellen sind, um eine reibungslose Versandabwicklung – auch auf Seiten 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.

Termin 2020

19. November, Olten

Termine 2021

25. März, Zürich

17. Juni, Zürich

11. November, Olten

Dauer

1 Tag von 8.30 bis 16.00 Uhr

Kosten

Mitglieder CHF 680.–

Nichtmitglieder CHF 780.–

Schwerpunkte

● Versand- und Exportpapiere

- Länderspezifische Handelsrechnung
- Proformarechnung
- Packliste
- Speditionsauftrag

● Zollpapiere

- Ausfuhrdeklaration (e-dec Export)
- Ursprungszeugnis, Beglaubigungsgesuch
- Warenverkehrsbescheinigung EUR.1
- Ursprungserklärungen auf der Rechnung
- Lieferantenerklärungen (nationale Lieferungen)

● Praktische Übungen / Fragen

Zielgruppe

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

Leitung

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

Mehrwertsteuer in der EU – Grundlagen und Neuregelungen per 1. Januar 2020

Lieferungen in der EU, die EU-Verzollung und innergemeinschaftliche Reihengeschäfte erfordern spezifische Kenntnisse der EU-Mehrwertsteuervorschriften. Diese wurden per 1. Januar 2020 in einigen Bereichen angepasst. Schweizer Unternehmen, die in der EU für Mehrwertsteuerzwecke registriert sind, und solche, die in der EU Handel betreiben, müssen nicht nur das ABC der Mehrwertsteuer kennen, sondern auch die Neuregelungen. Neben einem Theorieteil werden im Seminar auch praktische Fälle vorgestellt, anhand derer Sie Ihr Wissen vertiefen und erkennen können, wo die Chancen und Risiken liegen. Grundkenntnisse des Mehrwertsteuerrechts bei Lieferungen und Dienstleistungen ins Ausland werden vorausgesetzt.

Termin 2020

21. Oktober, Zürich

Termine 2021

3. März, Zürich

9. Juni, Zürich

Dauer

½ Tag von 13.30 bis 17.00 Uhr

Kosten

Mitglieder CHF 320.–

Nichtmitglieder CHF 420.–

Schwerpunkte

- **Binnenmarktregelung**
- **Erklärungs-, Aufzeichnungs- und Nachweispflichten**
- **Rechnungsstellung**
- **Steuerschuldnerschaft, Reverse Charge**
- **Registrierung, Zuteilung und Überprüfung von ID-Nummern**
- **Innergemeinschaftliche Reihen- und Dreiecksgeschäfte**
- **Auslieferungs-, Kommissions- und Konsignationslager**
- **EU-Verzollung**

Zielgruppe

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

Leitung

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

Vertiefungsseminar Der präferenzielle Warenursprung

Mit der steigenden Zahl an Freihandelsabkommen, die die Schweiz mit verschiedenen Staaten abschliesst, erhöhen sich auch 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 präferenzberechtigte und einmal als nicht präferenzberechtigte Ursprungswaren gelten. In diesem Vertiefungsseminar werden mögliche Lösungsansätze und deren Umsetzung in die Praxis diskutiert. Seminarvoraussetzung: selbstständiges Bestimmen des präferenziellen Ursprungs, Kenntnis der Terminologie.

Termin 2020

24. November, Zürich

Termine 2021

24. Juni, Zürich

25. November, Zürich

Dauer

1 Tag von 8.30 bis 16.00 Uhr

Kosten

Mitglieder CHF 680.-

Nichtmitglieder CHF 780.-

Schwerpunkte

- **Freihandelsabkommen der Schweiz/EFTA**
- **Paneuropäische Kumulation**
- **Euro-Med-Kumulation**
- **Ursprungsbestimmung für Handelswaren, Reparaturen und Ersatzteile**
- **Draw-Back-Verbot, buchmässige Trennung von Vormaterialien, Direktversandregel**
- **Kontrolle durch die Zollbehörden**
 - Verantwortlichkeiten/Strafbestimmungen
 - Auskunftsbogen EA für Zollbehörden
- **Strategische Überlegungen zur Supply Chain (z. B. Make or Buy)**
- **Fallstudien / praktische Übungen**

Zielgruppe

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

Leitung

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

Refresher für Führungskräfte

Grenzüberschreitende Mehrwertsteuer, Warenursprung, Zollvorschriften, Incoterms® 2020

Die kompetente und rechtssichere Abwicklung der Exportaufträge ist eine bedeutende und äusserst wichtige Aufgabe innerhalb der Aussenhandelstätigkeit eines Unternehmens. Lieferungen in die EU, EU-Verzollung, innergemeinschaftliche Reihengeschäfte sowie die Anwendung der verschiedenen Zollverfahren erfordern spezifisches Fachwissen.

Grundlagen kennen – Potenziale nutzen

Am 1. Januar 2020 traten die neuen Incoterms® 2020 in Kraft. In Ihrer Rolle als Führungskraft sind Sie besonders gefordert, den Inhalt und die Zusammenhänge zu kennen, um Entscheidungen zu treffen und Änderungen rasch umzusetzen. In diesen Kurzseminaren werden Ihnen von erfahrenen Praktikern aktuelles Fachwissen in kompakter Form zu den Themenkreisen Mehrwertsteuer und Zoll vermittelt sowie der Inhalt und die korrekte Anwendung der Incoterms®-Klauseln aufgezeigt.

Termine 2020

8. September, Zürich
4. November, Zürich

Dauer

½ Tag von 10.00 bis 12.30 Uhr

Kosten

Mitglieder CHF 150.-
Nichtmitglieder CHF 190.-

Individuelle Firmenberatung

Für weitergehende oder vertiefende Fragestellungen stehen Ihnen unsere Experten gerne zur Verfügung. Fachgespräche von 50 Minuten Dauer können separat gebucht werden. Senden Sie uns eine E-Mail mit Ihren Fragestellungen an info@swiss-export.com.

Schwerpunkte

- **Grundlagen und wichtigste Änderungen / Incoterms® 2020**
- **Organisation von Zollprozessen**
- **Warenursprung und Präferenzen**
- **Mehrwertsteuer in der EU – Auswirkungen der Quick-Fixes 2020**

Zielgruppe

Führungskräfte von KMU, Export- und Verkaufsleiter/-innen, Mitglieder der Geschäftsleitung, Verantwortliche in den Bereichen Risiko-, Qualitäts- und Projektmanagement sowie Controlling und Finanzchefs

Leitung

Prof. Dr. Alexander von Ziegler, Partner, Schellenberg Wittmer AG, Marc Bernitt, Senior Vice President Customs Europe, Kuehne + Nagel AG, Nicolas Csermák, Head of Consulting, Rhenus Logistics AG, Laurent Lattmann, Partner, Tax Partner AG.

Intensivkurs für Führungskräfte

Vertragsmanagement, Steuereffizienz im In- und Ausland, Risiken im IT-Umfeld, Krisenkommunikation, Verantwortung des C-Levels

Verknüpfen von beruflichen Erfahrungen und praktischem Wissenstransfer

Im Rahmen dieser Weiterbildung wird Ihnen von erfahrenen Praktikern aktuelles Fachwissen in kompakter Form zu den Themenkreisen Vertragsrecht, Zoll, Digitalisierung und Prozesse, Finanzmanagement im KMU, Steuern und Krisenkommunikation nahegebracht. Neben der Wissensvermittlung im Rahmen von Präsentationen, Diskussionen, Workshops und Video-Trainings werden Sie auch Gelegenheit haben, ein Unternehmen zu besichtigen.

Termin

März 2021

Kosten

Mitglieder CHF 1900.-
Nichtmitglieder CHF 2200.-

Abschluss

Teilnehmende erhalten nach Abschluss des Kurses ein Zertifikat.

Im Preis enthalten sind sämtliche Unterlagen, Pausen- und Mittagsverpflegungen sowie das Networking Dinner.

3½-Tages-Intensivkurs

- **Vertragsmanagement**
- **Steuereffizienz im In- und Ausland**
- **Datenschutz für Exporteure**
- **Risiken im IT-Umfeld**
- **Logistik und Zollprozesse im KMU**
- **Krisenkommunikation**
- **Verantwortung des C-Levels**

Zielgruppe

Erfahrene Führungskräfte von KMU, Export- und Verkaufsfleiter/-innen, Mitglieder der Geschäftsleitung, Verantwortliche in den Bereichen Risiko-, Qualitäts- und Projektmanagement sowie Controlling und Finanzchefs

Leitung/Hauptreferenten

Marc Bernitt, Senior Vice President Customs Europe, Kuehne + Nagel AG, Nicolas Csermák, Head of Consulting, Rhenus Logistics AG, Stephanie Eichenberger, Partner, Tax Partner AG, Pascal Hubli, Partner, Schellenberg Wittmer AG, Dr. Matthias Knill, Partner, Hirzel.Neef.Schmid.Konsulenten, Marc Schaad, CTO, Kistler Instrumente AG

Schwerpunkte Tag 1

- **Vertragsmanagement als Chefsache**
- **Streiterledigung**
- **Krisenkommunikation organisieren**
- **Image und Reputation**
- **«Crisis Game»**
 - In möglichen Krisensituationen (Unfälle, Rückholaktionen, Drucksituationen) richtig handeln und schwierige Gesprächssituationen meistern

Schwerpunkte Tag 2

- **Geistiges Eigentum / Patente / Lizenzen**
- **Strafrechtliche Aspekte / Bestechungsrisiken**
- **Wettbewerbsrechtliche Fallstricke**
- **Steuereffizienz im In - und Ausland**
- **Organisation von Zollprozessen im Unternehmen**
- **Sicherheit auf Geschäftsreisen**
- **Risiken im IT-Umfeld**

Schwerpunkte Tag 3 (½ Tag)

- **Logistik und Transport**
- **Incoterms® 2020**
- **Gefahrguttransporte**
- **Best Practice: Kistler Instrumente AG**
 - Praxisbeispiel Kistler Instrumente AG:
Sensoren für extreme Herausforderungen
Innovationen als Erfolgsfaktoren
 - Firmenbesichtigung

Schwerpunkte Tag 4

- **Rechtliche Verantwortlichkeit des C-Levels**
- **Absicherung der Exportgeschäfte**
- **Finanzielle Steuerung eines internationalen KMU**
- **Cultural Due Diligence**
- **Zukunftsfähige Gestaltung der Supply Chain**
- **Daten als Basis für Geschäftsentscheidungen**
- **Nachhaltigkeit in der Unternehmenspraxis**

Messen und Digitalisierung – Sind Sie bereit für einen erfolgreichen Messeauftritt?

Messen sind ein effektives Instrument, um mit neuen und bestehenden Kunden in direkten Kontakt zu treten und den Puls der Branche zu fühlen. Wie bereiten ich mich optimal auf den Messeauftritt vor? Wie bringe ich potenzielle Kunden zu unserem Stand? Die Digitalisierung bringt neue Möglichkeiten und Herausforderungen für den Messeauftritt. Wie nutze ich diese Möglichkeiten sinnvoll? Welche digitalen Werkzeuge können den Messeauftritt vereinfachen? Dank jahrelanger praktischer Erfahrung wird der Kursleiter auf spezifische Fragen der Kursteilnehmenden eingehen, Wege zum Erfolg aufzeigen und mithelfen, klassische Fehler zu vermeiden.

Termin 2020

28. Oktober, Zürich

Dauer

½ Tag von 8.30 bis 12.00 Uhr

Kosten

Mitglieder CHF 320.–

Nichtmitglieder CHF 420.–

Schwerpunkte

- Welche Messe bringt uns weiter?
- Wie wecke ich das Interesse meiner Zielgruppe vor dem Event?
- Wie nutze ich digitale Messeplattformen und -werkzeuge effektiv?
- Wie setze ich Exponate und Medien sinnvoll ein?
- Wie nutze ich den Messeauftritt auf allen Kanälen?
- Wie führe ich erfolgreiche Gespräche mit Messebesuchern?
- Checkliste für die Präsenz, Vor- und Nachbereitung des Messeauftritts
- Antworten auf spezifische Fragen der Kursteilnehmenden

Zielgruppe

Geschäftsführer/-innen, Verkaufs-, Marketing- und Kommunikationsmitarbeiter/-innen, Produktmanager/-innen

Leitung

Ralph Schmidhalter, Geschäftsführer atto GmbH und Innovationsmentor Innosuisse

Compliance Management im KMU – Grundlagen verstehen

Die Pflicht zur Einhaltung von Gesetzen, Vorschriften und freiwilligen Selbstverpflichtungen gilt für alle Unternehmen, unabhängig von ihrer Grösse, Rechtsform oder Geschäftstätigkeit. So müssen sich KMU mit wenigen Mitarbeitern nach dem risikobasierten Ansatz oft mit den gleichen Compliance-Themen auseinandersetzen wie Grossunternehmen.

In diesem Seminar vermitteln wir Ihnen aktuelles Fachwissen und geben Ihnen einen Überblick über die Bedeutung und die Entwicklung von Compliance, die Rechts- und Reputationsrisiken sowie die strategischen Risiken, die sich aus Non-Compliance ergeben. Zudem zeigen wir Ihnen anhand von praktischen Beispielen auf, wie Compliance im Geschäftsalltag optimal umgesetzt werden kann.

Termin 2020

28. Oktober, Zürich

Dauer

½ Tag von 13.30 bis 17.00 Uhr

Kosten

Mitglieder CHF 320.–

Nichtmitglieder CHF 420.–

Schwerpunkte

- **Was ist Compliance und welche Themen sind erfasst?**
- **Wozu dient Compliance?**
- **Wer ist für Compliance verantwortlich?**
- **Wie sieht eine Compliance-Struktur aus?**
- **Integration von Compliance-Tasks in bestehende oder neue Prozesse**
- **Rechtliche Bedeutung der Compliance**
- **Risiken bei fehlender Compliance**

Zielgruppe

Manager und Führungskräfte in den Bereichen Organisation, Personal, Qualitätsmanagement, Recht und Versicherungen sowie Compliance

Leitung

Pascal Hubli, Partner Schellenberg Wittmer AG

Leadership im Dialog

Auswirkungen der COVID-19-Krise auf die Zukunftsfähigkeit internationaler KMU

Die Auswirkungen der COVID-19-Krise auf den Geschäftsverlauf, die Zukunfts- und Exportpläne sowie Internationalisierungsstrategien der Schweizer KMU werden im Rahmen des Leadership-Dialogs von erfahrenen Praktikern präsentiert und moderiert. Im Vordergrund steht neben der Vermittlung von aktuellem Fachwissen insbesondere der Dialog unter den Teilnehmer/-innen.

Erfahrene Führungskräfte erhalten eine Plattform, um ihr Praxiswissen zu erweitern und sich mit Gleichgesinnten intensiv auszutauschen.

Termin 2020

29. September, Zürich

Dauer

17.00 bis 19.00 Uhr
Networking Dinner (optional)

Kosten

Mitglieder CHF 150.–
Nichtmitglieder CHF 190.–

Schwerpunkte

- **Zukunftsfähige Gestaltung der Supply Chain**
- **Digitale Wachstumsstrategie**
- **Kontinuierliche Bewertung und Risikomanagement**
- **Cyber- und Datensicherheit**
- **Neue Einflussfaktoren der Wirtschaft**
- **Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit**

Zielgruppe

Unternehmer/-innen und Führungskräfte aus dem oberen Führungssegment von KMU, Export- und Verkaufsleiter/-innen, Mitglieder der Geschäftsleitung, Verantwortliche in den Bereichen Logistik, Projektmanagement sowie Controlling und Finanzchefs

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 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, die 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.

Jetzt profitieren – werden Sie swiss export Mitglied!

Der Verband swiss export setzt sich für die praxisorientierte Vermittlung von aktuellem Wissen und für die nutzbringende 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.

Kosten und Anmeldemöglichkeit

1 Tag

Mitglieder CHF 680.-

Nichtmitglieder CHF 780.-

½ Tag

Mitglieder CHF 320.-

Nichtmitglieder CHF 420.-

Intensivkurs Exportabwicklung und -technik

Mitglieder CHF 2300.-

Nichtmitglieder CHF 2600.-

Abschlussprüfung CHF 200.-

5 % Firmenrabatt ab der zweiten Anmeldung pro Jahr

Refresher für Führungskräfte / Leadership im Dialog

Mitglieder CHF 150.-

Nichtmitglieder CHF 190.-

Weiterbildung für Führungspersönlichkeiten / 3½-Tages-Intensivkurs

Mitglieder CHF 1900.-

Nichtmitglieder CHF 2200.-

Die Preise verstehen sich inklusive Unterlagen und Verpflegung.

Alle Preise exkl. MwSt.



Anmelden: www.swiss-export.com

Geschäftsbedingungen

Abmeldung und Umbuchung: Sollte es Ihnen trotz Anmeldung nicht möglich sein, an einem Seminar teilzunehmen, kann die Anmeldung auf eine andere Person übertragen werden. Wir bitten Sie jedoch zu beachten, dass wir bei ersatzlosen Abmeldungen, die zwei Wochen vor Seminarbeginn oder später bei uns eintreffen, die Seminarkosten vollumfänglich in Rechnung stellen müssen. Kurzfristige Umbuchungen sind gegen eine Bearbeitungsgebühr von CHF 100.- möglich.

Durchführung: Bei der Nichterreichung der Mindestteilnehmerzahl behalten wir uns vor, das Seminar abzusagen oder auf einen anderen Termin zu verschieben. Die swiss export Seminare werden unter Einhaltung des geschäftsinternen Schutzkonzeptes, basierend auf den Richtlinien des Labels Clean & Safe, durchgeführt. Bei allfälligen Einschränkungen der Behörden ist die Durchführung als Onlineschulungen gesichert.

Debitoren-Check



INFORMATION IST DER SCHLÜSSEL FÜR RICHTIGE ENTSCHEIDUNGEN.

Unsere umfassende Datenbank liefert Ihnen Bonitätsinformationen zu ~80 Millionen Unternehmen in fast 200 Ländern rund um den Globus.

Wir in der Schweiz und 4250 Experten weltweit beraten und begleiten Sie:

T. +41 (0)43 547 00 20 / +41 (0)21 331 00 40.

Strategic Partner



Wir vermitteln aktuelles Fachwissen und inspirieren zu neuem Denken

Rund 150 Seminartage, über 2500 Teilnehmende jährlich an Weiterbildungen und Fachveranstaltungen mit mehr als 200 Referent/-innen und Expert/-innen.

swiss export ist der führende private Anbieter von Schulungen und Services für die Schweizer Aussenwirtschaft.



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