

FORMAT

AUSSENWIRTSCHAFT

1/2017

4 / AUSSENWIRTSCHAFT

**Hat unsere Werkzeugmaschine Schweizer Ursprung?
Transportrisiken am Beispiel der Hanjin**

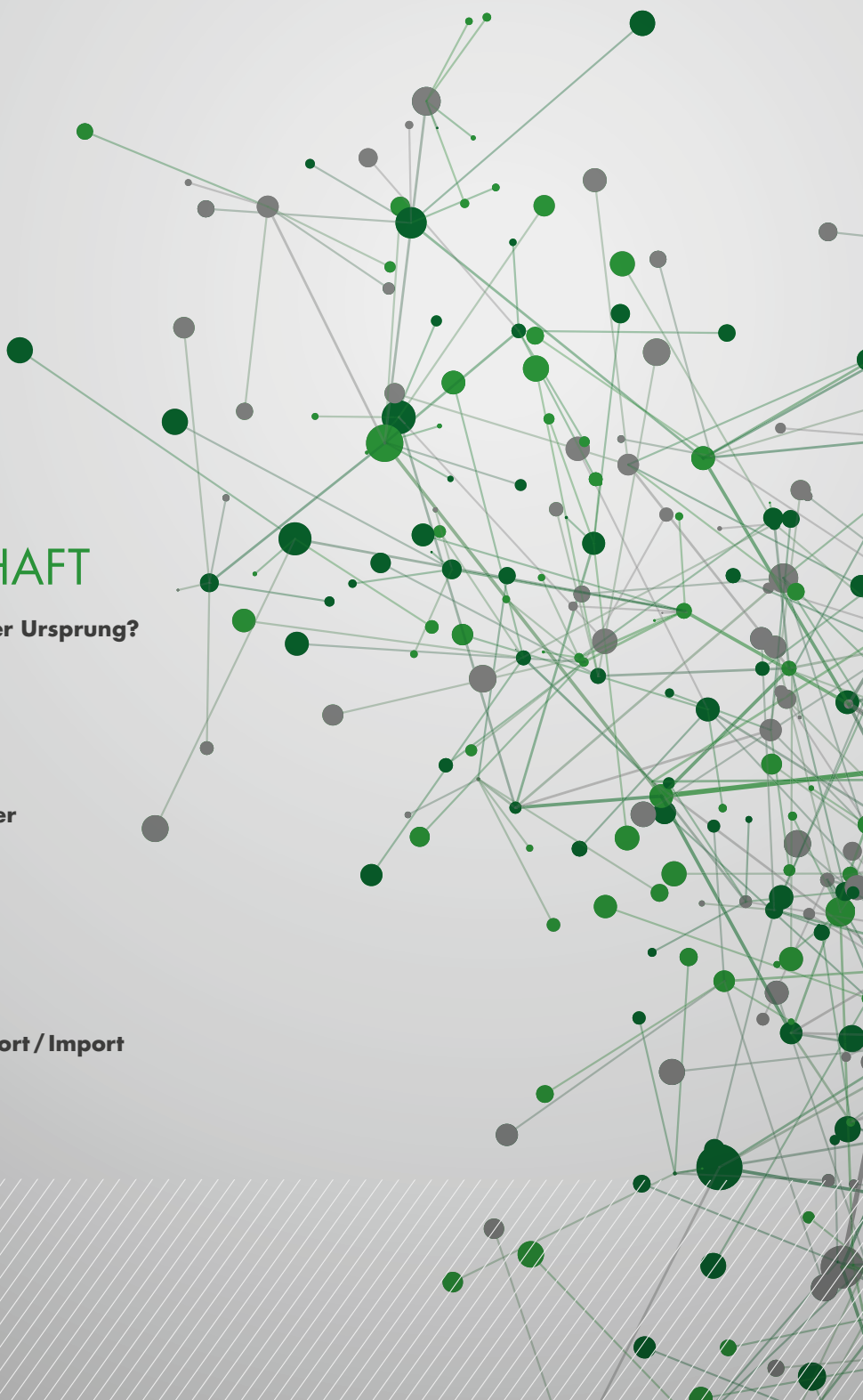
10 / KARRIERE

**Generalisten vs. Spezialisten: Berufsbilder
im Aussenhandel**
Als Aussenhandelsfachfrau im Ausland

12 / BILDUNG

Sachbearbeiter Auftragsabwicklung Export / Import

14 / AGENDA



In Zusammenarbeit mit:





DIE BERUFSWELT IM AUSSENHANDEL IST IM WANDEL

Die Globalisierung und die internationalen Bemühungen zur Förderung des weltweiten Freihandels erleichtern den Unternehmen das Geschäften im Ausland. Die Arbeit der Berufsleute im Aussenhandel wird dadurch jedoch nicht unbedingt einfacher. Die Entwicklungen in den Beschaffungs- und Absatzmärkten sowie die geopolitische Lage führen dazu, dass sowohl der Druck zur kontinuierlichen Steigerung der Produktivität, wie auch der Zwang zur Kostenoptimierung laufend zunimmt.

Daneben steigt auch der Qualitätsanspruch an die Unternehmens- und Geschäftsprozesse, gerade im Bereich der Legal Compliance. Bussen oder sonstigen Korrekturkosten, welche aufgrund fehlender oder mangelhafter Kompetenzen auftreten, müssen Unternehmen unbedingt vermieden werden. Um die Effizienz und Effektivität dieser Prozesse sicherstellen zu können, nimmt das Mass an benötigten Fach- und Verfahrenskompetenzen zu.

Durch diese Aspekte verändern sich die Anforderungen an die Berufsleute im Aussenhandel und wir stellen fest, dass dies in den Unternehmen branchenübergreifend zu einer Veränderung der Berufsbilder führt. Während im Aussenhandel früher grundsätzlich Generalisten weitergebildet und mit der fachlichen Verantwortung über den von ihnen bearbeiteten Geschäftsprozess beauftragt wurden, gewinnen heute zunehmend Spezialisten mit vertieften Kenntnissen in einzelnen Disziplinen an Bedeutung.

Im Gleichschritt mit den Berufsbildern muss sich natürlich auch die Aus- und Weiterbildung entwickeln. Daher lancieren wir dieses Jahr gemeinsam mit unseren KV-Partnerschulen neben unseren etablierten Bildungsgängen verschiedene neue Weiterbildungen zur fachlichen Spezialisierung, wie beispielsweise die Fachkurse «Spezialist/in für Zollfragen im Aussenhandel» und «Spezialist/in für Mehrwertsteuerfragen im Aussenhandel».

Ich wünsche Ihnen eine interessante Lektüre!

Urs Angliker, Redaktor Format Aussenwirtschaft

Rektor Höhere Fachschule für Aussenwirtschaft

PS: Zögern Sie nicht, uns ein Feedback zum Format Aussenwirtschaft zu geben. Wir freuen uns auf Ihre Kommentare!

Guido Zeltner

HAT UNSERE WERKZEUGMASCHINE SCHWEIZER URSPRUNG?

Im Ursprungsrecht wird zwischen dem nichtpräferenziellen und dem präferenziellen Warenursprung unterschieden. Insofern ist die Frage im Titel unzulässig bzw. zumindest unpräzise. Die Frage muss lauten: «Hat die Werkzeugmaschine nichtpräferenziellen Schweizer Ursprung?», oder: «Hat die Werkzeugmaschine präferenziellen Schweizer Ursprung nach dem Freihandelsabkommen zwischen der Schweiz bzw. den EFTA-Staaten und ...?»

Beim **nichtpräferenziellen Ursprung** – die Rede ist auch vom autonomen, handelspolitischen oder aussenwirtschaftsrechtlichen Ursprung – müssen in der Schweiz die Ursprungsregeln der Verordnung über die Beglaubigung des nichtpräferenziellen Ursprungs (VUB; SR 946.31) und der Verordnung des WBF (Departement für Wirtschaft, Bildung, Forschung) über die Beglaubigung des nichtpräferenziellen Ursprungs (VUB-WBF; SR 946.311) eingehalten sein, um «Ursprungsland Schweiz» zu erreichen. Das Erfüllen der Regeln gemäss VUB und VUB-WBF berechtigt zum Ausstellen eines Ursprungszeugnisses (mit der Angabe «Ursprungsland Schweiz») durch die zuständige kantonale oder regionale Handelskammer. Wie der Begriff «nichtpräferenzieller Ursprung» bereits aussagt, führt dieser Schweizer Ursprung im Bestimmungsland nicht zu einer Zollvergünstigung oder gar Zollbefreiung (Präferenz) aufgrund eines Freihandelsabkommens.

Beim **präferenziellen Ursprung** geht es darum, festzustellen, ob eine Exportware Schweizer Ursprung im Rahmen der Regeln eines Freihandelsabkommens hat. Sind die Ursprungsregeln gemäss dem entsprechenden Freihandelsabkommen eingehalten, besteht Anspruch zum Ausstellen eines präferenziellen Ursprungsnachweises (mit der Angabe «Ursprungsland Schweiz»). Mit dem präferenziellen Ursprungsnachweis (Ursprungserklärung auf der Rechnung [ausgestellt durch den Ausführer bzw. den ermächtigten Ausführer] oder Warenverkehrsbescheinigung [ausgestellt, d. h. gestempelt und unterschrieben, durch die Ausfuhrzollstelle]) besteht ein Anspruch auf Zollpräferenz (reduzierter Zollansatz/Zollfreiheit).

Zwar haben die nichtpräferenziellen und präferenziellen Ursprungsregeln gemeinsam, dass eine ausreichende Bearbeitung zu Schweizer Ursprung führt, welcher Bearbeitungsgrad jedoch für die **ausreichende Bearbeitung**

erreicht werden muss, unterscheidet sich bei den nichtpräferenziellen und präferenziellen Regeln.

Eine Ware hat unter Umständen Schweizer Ursprung nach den nichtpräferenziellen Ursprungsregeln, nicht jedoch nach den präferenziellen Ursprungsregeln. Auch der umgekehrte Fall ist möglich, d. h. der präferenzielle Schweizer Ursprung ist gegeben, der nichtpräferenzielle hingegen nicht. Zudem kann es sein, dass eine Ware Schweizer Ursprung nach den Regeln eines Freihandelsabkommens erhält, jedoch nicht nach den Ursprungsregeln eines anderen Freihandelsabkommens.

Mit vereinfachten Beispielen soll der Unterschied zwischen den nichtpräferenziellen und präferenziellen Ursprungsregeln aufgezeigt werden:

1. Export einer Drehmaschine, HS-Position 8458, aus der Schweiz in die EU

Komponenten importiert aus Japan		CHF 10 000.–	
Komponenten importiert aus den USA		CHF 40 000.–	40%
Komponenten importiert aus Taiwan		CHF 30 000.–	
Arbeit und Gewinn Schweiz		CHF 120 000.–	60%
Ab Werk-Verkaufspreis		CHF 200 000.–	100%

Die Ursprungsregel für den nichtpräferenziellen Ursprung (max. 50% ausländischer Wertanteil am Ab Werk-Verkaufspreis) ist eingehalten. Es liegt eine ausreichende Bearbeitung gemäss VUB/VUB-WBF vor, die Drehmaschine hat (nichtpräferenziellen) Schweizer Ursprung.

Die Ursprungsregel (Freihandelsabkommen Schweiz–EU) für den präferenziellen Ursprung (max. 40% Drittlandwertanteil am Ab Werk-Verkaufspreis) ist eingehalten. Es liegt eine ausreichende Bearbeitung gemäss der Ursprungsregeln beim FHA CH–EU vor, die Drehmaschine hat auch (präferenziellen) Schweizer Ursprung (im Sinne des FHA CH–EU).



Für diese Drehmaschine kann sowohl ein Handelskammer-Ursprungszeugnis (Schweizer Ursprung) als auch ein präferenzierter Ursprungsnachweis (Schweizer Ursprung) ausgestellt werden.

Die Ursprungsregel für den nichtpräferenziellen Ursprung (max. 50% ausländischer Wertanteil am Ab Werk-Verkaufspreis) ist eingehalten. Es liegt eine ausreichende Bearbeitung gemäss VUB/VUB-WBF vor, die Drehmaschine hat (nichtpräferenziellen) Schweizer Ursprung.

Die Ursprungsregel (Freihandelsabkommen Schweiz-EU) für den präferenziellen Ursprung (max. 40% Drittlandwertanteil am Ab Werk-Verkaufspreis) ist NICHT eingehalten. Es liegt KEINE ausreichende Bearbeitung gemäss der Ursprungsregeln beim FHA CH-EU vor, die Drehmaschine hat KEINEN (präferenziellen) Schweizer Ursprung (im Sinne des FHA CH-EU).



Für diese Drehmaschine kann lediglich ein Handelskammer-Ursprungszeugnis (Schweizer Ursprung) ausgestellt werden, hingegen KEIN präferenzierter Ursprungsnachweis (FHA CH-EU).



Möchten Sie mehr über präferenziellen und nichtpräferenziellen Ursprung lernen?

Dann empfehlen wir Ihnen den Fachkurs Spezialist/in für Zollfragen im Aussenhandel oder den Bildungsgang Aussenhandelsfachmann/frau mit eidg. Fachausweis. Weitere Informationen: www.aussenwirtschaft.biz

2. Export einer Drehmaschine, HS-Position 8458, aus der Schweiz in die EU

Komponenten importiert aus Japan		CHF 20 000.–	
Komponenten importiert aus den USA		CHF 40 000.–	50%
Komponenten importiert aus Taiwan		CHF 40 000.–	
Arbeit und Gewinn Schweiz		CHF 100 000.–	50%
Ab Werk-Verkaufspreis		CHF 200 000.–	100%



Guido Zeltner unterstützt als gefragter Berater international tätige Unternehmen im Bereich des Zoll- und Ursprungsrechts. Zudem setzt er sich seit über 30 Jahren intensiv für die Aus- und Weiterbildung von Berufsleuten im Export, Import und Crosstrade ein.

Urs Angliker

TRANSPORTRISIKEN AM BEISPIEL DER HANJIN



Mit der Hanjin schlitterte im August 2016 die siebtgrösste Container-Reederei der Welt in die Insolvenz. Rund 500000 Container mit Gütern wurden darauf hin auf den Schiffen auf unvorhersehbare Zeit blockiert. Eine Katastrophe für die betroffene Verladerschaft, aus welcher Aussenhandelspezialisten ihre Lehren ziehen sollten.

Im August 2016 hat die andauernde globale Schifffahrtskrise ihr erstes grosses Opfer gefordert. Der Preiszerfall aufgrund der hohen Transportüberkapazitäten und der stagnierenden Nachfrage führte dazu, dass die ehemals siebtgrösste Container-Reederei, Hanjin Shipping (140 Containerschiffe/611682 TEU Kapazität), ihre Rechnungen nicht mehr bezahlen konnte. Darauf hin wurde verschiedenen Hanjin-Schiffen der Zugang in Häfen verweigert.

Einige Hanjin-Schiffe, welche bereits in Häfen angelegt hatten, wurden an Kette gelegt (festgesetzt) und konnte ihre Ladung nicht löschen. Der Reederei blieb kein anderer Ausweg, als im August 2016 einen Antrag auf Konkursöffnung zu stellen.

Für die Verlager, welche ihre Waren auf Schiffen der Hanjin transportieren liessen, hatte die Situation der Rederei grosse Konsequenzen. Nach Schätzungen wurden etwa 500000 Container auf den Hanjin-Schiffen blockiert. Güter im Wert von rund 14 Milliarden Dollar konnten auf unvorhersehbare Zeit nicht gelöscht werden. Zeitlich muss davon ausgegangen werden, dass die Schiffe, welche hauptsächlich zwischen Ostasien, Europa und der Westküste der USA fuhren, viele Waren für das Weihnachtsgeschäft und den «Black Friday» beförderten.



Zu den betroffenen Verladern gehörten einerseits alle Aussenhandelsunternehmen, welche selbst mit der Reederei im Vertragsverhältnis standen, aber auch viele Spediteure, die Sammelverkehre mit Hanjin abwickelten. Wie viele Schweizer Aussenhandelsunternehmen betroffen waren, ist nicht bekannt. Hingegen dürften Elektronikhändler besonders betroffen gewesen sein. LG Electronics und Samsung verschifften einen grossen Anteil ihrer Produkte aus Korea auf Hanjin-Schiffen.

Die Insolvenz der Hanjin zeigt einmal mehr auf, dass Aussenhandelsunternehmen auch bei der Wahl des Spediteurs oder der Reederei (Frachtführers) Risikomanagement betreiben sollten. Vor der Beauftragung sollte neben dem Angebot (Leistung und Preis der Dienstleistung) die finanzielle Situation des Offertstellers regelmässig hinterfragt werden. Natürlich gehörte die Hanjin sicherlich zu den «first class» – und nicht zu den br-Reedereien (billig, riskante Reedereien). Die Bonitätsabklärung hätte jedoch gezeigt, dass die finanzielle Situation der Reederei schon länger schwierig war.

Es bleibt zu hoffen, dass Aussenhandelsspezialisten aus dem Fall der Hanjin ihre Lehren ziehen.

Sie möchten mehr über die Themen Seefrachtverkehr und Risikomanagement in der internationalen Logistik lernen? Dann empfehlen wir Ihnen den Fachkurs Spezialist/in für Logistikfragen im Aussenhandel oder den Bildungsgang Aussenhandelsfachmann/frau mit eidg. Fachausweis. Weitere Informationen: www.aussenwirtschaft.biz



Urs Angliker unterrichtet unter anderem Risikomanagement im Lehrgang Aussenhandelsfachmann/frau mit eidg. Fachausweis.

Fabian Angliker

GENERALISTEN VS. SPEZIALISTEN: BERUFSBILDER IM AUSSENHANDEL



Durch die sich laufend verändernden internationalen Rahmenbedingungen und die Anforderungen im internationalen Geschäftsumfeld hat sich die Berufswelt im Aussenhandel verändert. Seit einiger Zeit stellen wir vermehrt fest, dass viele Export- und Importbetriebe von der klassischen Organisation der Aussenhandelsabteilungen abweichen und vermehrt nach Fachspezialisten suchen.

Lange war es üblich, dass im Export und Import hauptsächlich Generalisten mit möglichst breitem Fachwissen alle Prozessschritte der Auftragsbeschaffung- und Auftragsabwicklung bearbeiteten. Hierfür wurden Sachbearbeiter (Berufsleute in ausführender Tätigkeit) zu Fachleuten mit möglichst breitem Fachwissen ausgebildet, damit sie die fachliche Verantwortung ihres Geschäftsbereichs tragen können. Um der zunehmenden Komplexität im Export- und Importgeschäft und den vorhandenen Risiken begegnen zu können, gehen Schweizer Aussenhandelsunternehmen dazu über, neben den üblichen Generalisten vermehrt auf Spezialisten mit möglichst tiefem

Wissen in einzelnen Fachbereichen zu setzen. Diese Fachspezialisten sollen das Knowhow in ihrem Bereich sicherstellen und die Generalisten unterstützen. Diese neue Organisation führt in vielen Fällen zu einer Verlagerung der fachlichen Verantwortung, weg von den Generalisten hin zu den Spezialisten. Wo dies der Fall ist, sollten der Fokus der Qualifikation und Weiterbildung ebenfalls den Spezialisten zufallen.

Ob sich dieser Trend flächendeckend durchsetzen wird, bleibt abzuwarten. Gerade kleine und mittlere Unternehmen (KMU), die zahlenmässig immer noch den grössten Teil des Schweizer Aussenhandels ausmachen, profitieren stark von der vernetzten Betrachtungsweise gut ausgebildeter Generalisten wie beispielsweise Aussenhandelsfachleuten mit eidg. Fachausweis oder eidg. dipl. Aussenhandelsleitern. Die Stärke dieser Berufsleute ist es, potentielle Risiken und Gefahren über die Schnittstellen der einzelnen Prozessschritte hinweg erkennen zu können. Da sie die Zusammenhänge der einzelnen Fachbereiche kennen, ist es ihnen auch möglich, über das operative Geschäft hinaus bei strategischen Entscheiden kompetent mitzureden.



Spezialisten bringen auf der anderen Seite das vertiefte Fachwissen mit, um auch komplexe Detailfragen in ihrem Fachbereich beantworten zu können. In risikobehafteten Bereichen, wo Generalisten an die Grenzen ihres Fachwissens stossen, macht es daher sicher Sinn machen, auf die Kompetenzen von Fachspezialisten zurück zu greifen.

Während für Generalisten im Aussenhandel (respektive in der internationalen Auftragsabwicklung) seit vielen Jahren die beiden Bildungsgänge Aussenhandelsfachmann mit eidg. Fachausweis und eidg. dipl. Aussenhandelsleiter bestehen, war die Weiterbildungssuche für Berufsleute, welche sich gerne spezialisieren möchten, bisher schwierig. Um dies zu ändern lancierte die HFA mit ihren Partnerschulen zusammen auf dieses Jahr verschiedene neue Kurse zur fachlichen Spezialisierung:

- **Spezialisten für Zollfragen im Aussenhandel** kennen die gesetzlichen Vorschriften und können die für die Zollabwicklung benötigten Angaben wie Zolltarifnummer, Zolltext, Zollansätze, Zollbelastung und den zu deklarierenden Grenzwert bestimmen. Sie verstehen es, den zollrechtlichen Warenursprung korrekt zu deklarieren und den dazu passenden Ursprungsnachweis zu erbringen.
- **Spezialisten für Mehrwertsteuerfragen im Aussenhandel** sind in der Lage, die für die in- und ausländische Mehrwertsteuerabwicklung benötigten Angaben wie den Ort der Lieferung, den Ort der Dienstleistung, die Steuerbemessungsgrundlage und den mehrwertsteuerrelevanten Text auf den Handels-, Proforma- und Zollrechnungen zu bestimmen. Sie wissen, welche Leistungen von der Steuer ausgenommen oder befreit sind und wie sich die internationale Mehrwertsteuerabwicklung reiner Lieferverträge von derjenigen der Werklieferungsverträge unterscheidet. Mit ihrem Wissen ist es ihnen möglich, die fachliche Verantwortung für die Deklaration und Abwicklung der Mehrwertsteuer bei der Ein- und Ausfuhr von Gütern zu übernehmen.
- **Spezialisten für vertragliche Forderungssicherung im Aussenhandel** kennen die verbindlichen Rechtsgrundsätze, an welche sich Schweizer Unternehmen im internationalen Vertragsrecht halten müssen. Sie sind in der Lage, die verschiedenen Sicherungsmittel/Sicherungsin-

strumente einzusetzen und die Vertragsforderungen ihres Unternehmens im Rahmen eines professionellen Forderungs- und Risikomanagements zu schützen. Zudem sind sie sich der internationalen Compliance-Regeln bewusst und kennen ihre persönlichen Haftung diesbezüglich.

- **Spezialisten für Logistikfragen im Aussenhandel** kennen die Grundlagen der internationalen Spedition mit den verschiedenen Verkehrsträgern im Detail. Sie können unter Berücksichtigung aller Gegebenheiten den Transportbedarf definieren, passende Transportmöglichkeiten auswählen und Frachtkosten kalkulieren. Sie arbeiten mit internen und externen Logistikdienstleistern wie Spediteuren, Frachtführern und Lagerhaltern zusammen und koordinieren alle Abläufe der Beschaffungslogistik im Import und der Absatzlogistik im Export.

Weitere, spannende Fachkurse werden demnächst folgen, beispielsweise im Bereich Exportkontrolle (Spezialist/in für Exportkontrolle – ab Februar 2018, Ausschreibung Juni 2017).

Bei allen Fachkursen steht die Vertiefung der Fach- und Verfahrenskompetenz des jeweiligen Fachbereiches im Fokus. Nach unserem Motto «Weiterbildung von Praktikern für Praktiker» gestalten erfahrene Fachexperten handlungsorientierten Unterricht, in welchem sie die direkte Umsetzung der jeweiligen Lerninhalte an praktischen Fällen in den Vordergrund stellen. Jeder Kurs schliesst mit einer Zertifikatsprüfung zur Lernzielkontrolle ab, wobei erfolgreiche Prüfungskandidaten von der Höheren Fachschule für Aussenwirtschaft ein Zertifikat als Leistungsausweis erhalten.

Wenn Sie mehr über die neuen Fachkurse erfahren möchten, besuchen Sie am Besten die Website der Höheren Fachschule für Aussenwirtschaft. Auf www.aussenwirtschaft.biz finden Sie in der Rubrik «Fachkurse» detaillierte Beschreibungen aller Kurse, inklusive der nächsten Ausschreibungen.

Fabian Angliker

ALS AUSSENHANDELSFACHFRAU IM AUSLAND



Karin Signer arbeitet seit Mitte 2016 für die swissQprint AG in Chicago. Im Interview mit Fabian Angliker erzählt sie über ihren Umzug in die USA, ihre Erfahrungen als Expat und ihre Erinnerungen an die Weiterbildung zur Exportfachfrau (heute Aussenhandelsfachfrau) mit eidg. Fachausweis.

Frau Signer, Sie haben 2011 die Weiterbildung zur Exportfachfrau (heute Aussenhandelsfachfrau) mit eidg. Fachausweis abgeschlossen. Was ist Ihnen von der Weiterbildung am meisten in Erinnerung geblieben?

In meinem Arbeitsalltag kommen mir immer mal wieder Anekdoten verschiedener Referenten in den Sinn, die als Eselsbrücken dienen. Speziell die folgende Aussage eines Referenten ist mir geblieben: «Man muss nicht alles auswendig wissen. Aber man muss wissen, wo man es finden kann.» Die Ausbildung im Ganzen hat mir sicherlich noch ein tieferes sowie erweitertes Grundwissen für meine Arbeit im Export und Import vermittelt. Zudem habe ich an der spannenden Studienreise 2010 nach Singapur teilgenommen. Auch freut es mich, dass ich aus dieser Zeit eine sehr tolle Freundschaft mitnehmen konnte.

Seit Juli 2016 arbeiten Sie als «Expat» in den USA. Erzählen Sie doch, wo Sie arbeiten, wie es zu Ihrer Versetzung kam und welche Aufgabe Sie in Chicago haben.

Ich arbeite für die swissQprint AG im ST. gallischen Rheintal, welche High-End UV Inkjet-Systeme herstellt. Diese Firma ist vor 10 Jahren aus einem Management-Buyout der Zünd Systemtechnik AG entstanden. Vor 12 Jahren habe ich meine KV-Lehre bei Zünd abgeschlossen und kenne somit einige der Mitarbeiter sowie die drei Inhaber, welche 2007 die swissQprint gegründet haben. Ende 2015 hat sich die swissQprint entschieden, eine Niederlassung in den USA zu gründen. Über meine ehemalige Oberstiftin, die dort seit einigen Jahren im HR tätig ist, wurde ich mit ins Boot geholt. Nach einem kurzen Training im Juni ging es im Juli 2016 dann als Expat in die USA, genauer nach Elgin, Illinois, ein Vorort von Chicago.

Die ersten Monate waren sehr streng. Man muss sich vorstellen, dass wir in ein leeres Gebäude eingezogen sind, welches noch nicht ganz fertig umgebaut war. Die ganze Infrastruktur musste zuerst von uns Expats und unseren amerikanischen Mitarbeitern aufgebaut werden. Man fängt mal an sich zu überlegen, was man in einem Büro und in einem Lager überhaupt so



braucht, von der Büroklammer bis hin zum Handhubwagen. Handwerklich betätigten mussten wir uns natürlich auch z.B. beim Aufbau von Gestellen für das Ersatzteil-Lager oder Büromöbeln.

Gleichzeitig muss man natürlich auch ein Privatleben aufbauen. Wir waren frei in der Wohnungswahl. Im neuen Heim sollte man sich ja auch wohl fühlen, wenn man plant einige Jahre darin zu bleiben. Herauszufinden wie der Hase hier läuft mit Gas, Wasser, Elektrizität und Internet gestaltete sich im Nachhinein schwieriger als gedacht – glücklicherweise ist meine Vermietungsgesellschaft sehr hilfsbereit und hat mich bei vielem unterstützt.

Insgesamt sind wir drei Schweizer Expats und mittlerweile drei amerikanische Mitarbeiter vor Ort sowie drei Verkäufer, welche verstreut in den USA wohnen. Unser Team wächst stetig. Meine Aufgaben liegen im Bereich des Operations-Managements. Dies beinhaltet die ganze Administration von Einkauf, Verkauf, Lagerbewirtschaftung, Transport und Kundenbetreuung sowie unterstützende Aufgaben in anderen Bereichen, wie z. B. der Messeplanung. Im September 2016 war dann auch unser erster Auftritt als swiss-Qprint America auf der grössten nationalen Messe unserer Branche, der SGIA Show in Las Vegas. Nebst den Aufbauarbeiten noch eine grosse Messe zu organisieren, war eine Herausforderung. Im Vergleich zu den Messen, die ich bei einer früheren Anstellung organisieren durfte (Düsseldorf, Köln und Dubai), läuft in den USA doch einiges anders. Unser Team hat sich reingekniert und wir dürfen mit Stolz sagen, dass die SGIA-Show ein voller Erfolg war. Bereits während der Messe konnten wir Verkäufe abschliessen.

Gibt es kulturelle Unterschiede, welche Ihnen das Einleben in den USA schwierig gemacht haben?

Es gibt einige Unterschiede in der Kultur, die einem erst auffallen, wenn man einige Wochen/Monate mit amerikanischen Mitarbeitern verbringt. So entschuldigt sich ein amerikanischer Mitarbeiter eher selten, wenn etwas falsch gelaufen ist. Kritikfähigkeit ist leider auch nicht gerade deren Stärke. Die Amerikaner fühlen sich viel schneller persönlich angegriffen und fürchten dann gleich um ihren Job. Ganz anders als in der Schweiz, wo viel offener und direkter über Fehler oder Probleme gesprochen werden kann, um diese dann zukünftig zu vermeiden. In unserer Heimat hat man

nicht gleich das Gefühl, man verliere deswegen seinen Job. Für diesen Unterschied in der Gesprächskultur muss man zuerst ein gewisses Finger-spitzengefühl entwickeln.

Andererseits sind amerikanische Kunden um einiges geduldiger, als ich es vor allem von Schweizer oder Deutschen Kunden kenne. Viele unserer Kunden sind positiv überrascht über den schnellen Service, den wir bieten, über die Pünktlichkeit und dass man wirklich zurückruft, wenn man darum gebeten wird. Letzteres machen die Amerikaner nämlich nur höchst selten.

Im Grossen und Ganzen sind aber die Amerikaner Fremden gegenüber sehr offen, vor allem hier im Midwest. Das macht es einfacher, ein Gespräch anzufangen. Allerdings gestaltet es sich schwieriger, richtige Freunde zu finden. Anfang Zwanzig sind die meisten Amerikaner bereits verheiratet, haben Kinder und wohnen in den Suburbs. In Downtown Chicago ist dies ganz anders, da ist aber auch die Anonymität wieder höher. Am wichtigsten ist, dass man offen gegenüber Neuem ist, keine Angst hat alleine weg zu gehen und sich anpasst. Amerikaner sind sofort neugierig zu erfahren aus welchem Land man kommt, denn der Akzent verrät einem dann eben doch etwas. Sie sind begeistert, wenn man von Europa und der Schweiz erzählt. Viele Amerikaner haben mich auch schon auf das politische System in der Schweiz angesprochen und wünschen sich dies auch für ihr eigenes Land. Mehr Transparenz, mehr Selbstbestimmung und eine grössere Auswahl an Parteien/Meinungen. Man merkt, dass diese Dinge die Amerikaner beschäftigen, speziell weil gerade Präsidentschaftswahlen waren.



KARRIERE / BILDUNG

Wie unterscheidet sich der Arbeitsalltag in den USA von demjenigen in der Schweiz?

Eigentlich gibt es keine extremen Unterschiede. Unsere Firma ist aber durchgehend geöffnet. Weil wir noch nicht so viele Mitarbeiter sind, müssen wir uns am Mittag jeweils organisieren, wer diese «Schicht» übernimmt. Ansonsten ist es so, dass wir sicher immer morgens mit dem Headquarter in der Schweiz telefonieren. Wir haben sieben Stunden Zeitdifferenz, da muss man sich jeweils am Vorabend gut vorbereiten, damit man am nächsten Morgen alle Fragen mit den Kollegen in der Schweiz klären kann.

Wie haben Sie sich auf Ihren Einsatz in den USA vorbereitet?

Viele Informationen habe ich mir im Internet beschafft und damit Listen vorbereitet. Schliesslich muss man sich in der Schweiz abmelden, Wohnung kündigen, einen Teil zügeln, den Rest irgendwo einstellen bis man wieder-kommt, Krankenkasse wechseln resp. ändern, Steuern abschließen, und, und, und... Ausserdem musste ich alle meine Bankkonten einer bestimmten Bank verlegen, da nur diese Bank mit den USA zusammenarbeitet. Bank- und steuertechnisch gibt es extrem viele neue Regulierungen, da ist ein Steuerberater in den USA unumgänglich.

Heutzutage gibt es im Internet aber einige sehr gute Seiten; unter anderem auch jene des Bundes. Andere Seiten wiederum haben widersprüchliche Infos – am Anfang war es ein ganz schöner Informations-Dschungel. Des Weiteren habe ich mich bei ehemaligen Expats schlau gemacht, die auch in den USA gearbeitet haben. Ein Freelancer, den wir in den USA als Service-Techniker beschäftigen, ist vor 32 Jahren für eine andere Schweizer Firma im Rheintal nach Colorado ausgewandert. Er war mir auch eine grosse Hilfe bei alltäglichen Fragen die auftreten, wenn man eine Wohnung anmieten muss, ein Auto kauft, etc.

Ausserdem werden wir auch von einigen Consulting-Firmen in den USA unterstützt, die wir durch S-GE kennen gelernt haben. Da darf man jeweils auch nachfragen, wenn man etwas Spezifisches wissen muss.

Ihre Versetzung ist zeitlich auf 3 Jahre beschränkt. Können Sie sich heute vorstellen, Ihren Aufenthalt in den USA zu verlängern?

Meine Leidenschaft ist das Reisen. Diese konnte ich in den letzten 12 Jahren beruflich wie auch privat voll ausleben. Als ich dann dieses Angebot erhalten habe, musste ich nicht sehr lange überlegen. Allerdings immer mit dem Gedanken, dass dieses Abenteuer zeitlich begrenzt ist. Ich würde mich selber als Globetrotterin bezeichnen, da es mir eigentlich überall in der Welt gefällt. Trotzdem ist die Schweiz meine Heimat. Wer viel auf Reisen ist weiss, wie schön es ist, nach einer tollen Reise mit vielen neuen Eindrücken und Erfahrungen nach Hause zu kommen und wie glücklich man sich schätzen darf in einem Land zu leben, das eine tolle Infrastruktur sowie eine hohe Lebensqualität bietet. Daher denke ich, dass ich nach Beendigung dieses Projekts wieder in die Schweiz zurückkehren werde. Aber es heisst ja so schön «Leben ist das, was passiert, während du dabei bist, andere Pläne zu schmieden». Somit ist alles offen. Spätestens nach vier Jahren muss ich aber ohnehin meine Koffer packen, da mein Visum ausläuft.

Haben Sie einen Ratschlag für Berufsleute, welche sich ebenfalls überlegen, ein Engagement im Ausland anzunehmen?

Wenn sich eine solche Chance bietet, sollte man zupacken. In der Regel sind solche Jobangebote rar. Man muss sich aber auch bewusst sein, dass man viel Zeit alleine verbringt, vor allem am Anfang, wenn man noch niemanden richtig kennt. Ich bin sicher, wer offen gegenüber anderen Kulturen ist und sich anpassen kann, wird eine tolle Zeit im Ausland erleben und Erfahrungen sammeln, die einem keiner mehr nehmen kann!

Als **Aussenhandelsfachfrau mit eidg. Fachausweis** ist Karin Signer optimal für ihren Auslandsinsatz gerüstet. Weitere Informationen zu der Weiterbildung:
www.aussenwirtschaft.biz/bildungsgaenge/aussenhandelsfachmann/



Fabian Angliker

SACHBEARBEITER AUFTRAGSABWICKLUNG EXPORT/IMPORT



Die Höhere Fachschule für Aussenwirtschaft heisst die sieben angehenden Sachbearbeiter Auftragsabwicklung Export/Import, die ihren Zertifikatskurs am Samstag, 11. März, an der KV Zürich Business School gestartet haben, herzlich Willkommen! Was die drei Damen und vier Herren in ihrer Weiterbildung erwartet, haben wir in diesem Beitrag zusammen gefasst.

Der Zertifikatskurs **Sachbearbeiter/in internationale Auftragsabwicklung Export/Import** wurde für Berufsleute konzipiert, die in international tätigen Unternehmen im Bereich der Auftragsabwicklung (Verkaufsdienst) tätig sind und erste Berufserfahrung im Export- und/oder Importgeschäft gesammelt haben. Die Teilnehmenden des Kurses lernen, Aufgaben in der internationalen Auftragsabwicklung effizient und vertragskonform unter Berücksichtigung aller rechtlichen und regulatorischen Anforderungen zu erledigen.

Die Lernthemen des Kurses sind zahlreich und umfassen unter Anderem Aussenhandelslogistik, Forderungssicherung, internationales Vertragsrecht, Zoll, Ursprungsrecht, Mehrwertsteuer. Den roten Faden im Unterricht bildet der Auftragsabwicklungs-Prozess. In 88 Lektionen betrachten die Teilnehmenden praxisnah und auf Anwender-Stufe alle Prozessschritte im Detail, angefangen bei der operativen Planung der Export- und Importabwicklung bis hin zu den administrativen Schlussarbeiten.

Weitere Informationen zu der Weiterbildung finden Sie auf unserer Website: www.aussenwirtschaft.biz/bildungsgaenge/sachbearbeiter-exportimport.

FINANZIELLE BEITRÄGE DES BUNDES FÜR AUSSENHANDELSFACHLEUTE UND AUSSENHANDELSLEITER

Im Rahmen der Subjektfinanzierung des Bundes erhalten Absolventen von eidg. Berufsprüfungen und eidg. Höhere Fachprüfungen ab dem 01. August 2017 vom Bund finanzielle Beiträge an ihre Weiterbildungskosten.

Studentinnen und Studenten, welche ihre Aussenhandelsfachmann / frau- oder Aussenhandelsleiter / innen – Weiterbildung ab August 2017 starten, können neu bis zu 50% der Weiterbildungskosten direkt vom Bund zurückfordern. Anspruch auf diese finanziellen Beiträge haben alle Personen, welche die entsprechende eidgenössische Prüfung absolvieren (unabhängig vom Prüfungserfolg). Die effektive Höhe der finanziellen Beiträge wird Mitte Jahr durch den Bundesrat bestimmt.

Weitere Informationen zu der Subjektfinanzierung des Bundes finden Sie auf der Website des SBFI.

AGENDA



HANDELSSCHULE KV AARAU

Infoabende

- 22. Juni 2017
- 17. August 2017

Jeweils ab 18:00 Uhr, in der Aula des Pestalozzi-schulhauses, Aarau

Nächste Weiterbildungen

- Aussenhandelsfachmann mit eidg. Fachausweis, Start am 28. September 2017
- Eidg. dipl. Aussenhandelsleiter, Start am 26. Januar 2018

Weitere Informationen: www.hkvaarau.ch/handelsschule-aussenhandel oder telefonisch unter 062 837 97 20



HANDELSSCHULE KV BASEL

Infoabende

- 10. Mai 2017
- 14. Juni 2017

Jeweils ab 18:15 Uhr, im Schulhaus der Handelsschule KV Basel, Aeschengraben 15, Basel

Nächste Weiterbildungen

- Aussenhandelsfachmann mit eidg. Fachausweis, Start am 17. Oktober 2017

Weitere Informationen: www.hkvbs.ch/aussenhandel oder telefonisch unter 061 295 63 63



KV LUZERN BERUFSAKADEMIE

Infoabende

- 06. Juni 2017
- 24. August 2017

Jeweils ab 18:00 Uhr, im Schulzentrum Propsteimatte der KV Luzern Berufsakademie

Nächste Weiterbildungen

- Sachbearbeiter Auftragsabwicklung Import/Export, Start am 01. Mai 2017
- Aussenhandelsfachmann mit eidg. Fachausweis, Start am 23. Oktober 2017
- Eidg. dipl. Aussenhandelsleiter, Start am 26. Januar 2018

Weitere Informationen: www.kvlu.ch/berufsakademie/marketing-verkauf-kommunikation-und-pr oder telefonisch unter 041 417 16 21



KV ZÜRICH BUSINESS SCHOOL

Infoabende

- 03. Juli 2017
- 04. September 2017
- 13. November 2017

Jeweils ab 18:15 Uhr, im Bildungszentrum Sihlpost, Zürich

Nächste Weiterbildungen

- Aussenhandelsfachmann mit eidg. Fachausweis, Start am 03. November 2017
- Eidg. dipl. Aussenhandelsleiter, Start am 26. Januar 2018
- Sachbearbeiter Auftragsabwicklung Import/Export, Start am 06. März 2018

Weitere Informationen: www.kvz-weiterbildung.ch oder telefonisch unter 044 444 66 16

HFA IN AARAU

Nächste Seminare

- Spezialist für vertragliche Forderungssicherung im Aussenhandel, Start am 23. Mai 2017
- Spezialist für Zollfragen im Aussenhandel, Start am 29. Mai 2017
- Spezialist für Logistikfragen im Aussenhandel, Start am 22. Juni 2017
- Spezialist für Zollfragen im Aussenhandel, Start am 25. Oktober 2017
- Basic Seminar: Rechtliche Einschränkungen im Aussenhandel (Legal Compliance), Start am 13. November 2017
- Spezialist für Mehrwertsteuerfragen im Aussenhandel, Start am 30. November 2017

HFA IN ST. GALLEN

Infoabende

- 31. August 2017

**Jeweils ab 18:00 Uhr, Vadianstrasse 45,
St. Gallen (Bildungszentrum BVS).**

Nächste Seminare

- Aussenhandelsfachmann mit eidg. Fachausweis, Start am 03. November 2017
- Spezialist für Zollfragen im Aussenhandel, Start am 08. November 2017
- Basic Seminar: Rechtliche Einschränkungen im Aussenhandel (Legal Compliance), Start am 23. November 2017
- Spezialist für Mehrwertsteuerfragen im Aussenhandel, Start am 12. Dezember 2017

Herausgeber, Redaktion:

HFA Höhere Fachschule für Aussenwirtschaft AG
Mühlemattstrasse 42
5000 Aarau
Telefon 056 534 89 55
www.aussenwirtschaft.biz

**Konzept / Kreation /
Gesamtausführung:**

Megura AG Werbeagentur ASW,
Bahnhofstrasse 88, 5430 Wettingen

Auflage:

470 Exemplare (Print)

Liegen in allen Schulen des HFA-Verbundes auf.

Digitale Version:

www.aussenwirtschaft.biz/berufswelt/format-aussenwirtschaft