

FORMAT

AUSSENWIRTSCHAFT

2 / 2017

AUSSENWIRTSCHAFT

**Kann es sich Ihr Unternehmen leisten,
10000 Franken pro Jahr zu verschenken?**

**Erfolgreicher verhandeln und agieren mit
interkultureller Kompetenz**

Warenursprung ist nicht gleich Warenursprung

BILDUNG

**Aussenhandelsfachleute erkennen
Probleme viel eher**

**Sachbearbeiter/in Auftragsabwicklung
Export/Import: Vollerfolg an den Prüfungen**

AGENDA



In Zusammenarbeit mit:





WER RASTET, DER ROSTET

Es freut mich sehr, dass Sie sich die Zeit nehmen, um in unserem **Format Aussenwirtschaft** zu blättern! Wie immer haben wir versucht, einen guten Mix zwischen interessanten Fachbeiträgen und Artikeln rund um die Weiterbildungen des HFA-Verbundes zusammen zu stellen.

Auf den Folgeseiten finden Sie als Erstes einen Artikel von Guido Zeltner zu den Auswirkungen des Verlustes des Status «Ermächtigter Ausfühler» (EA). Zu diesem Artikel wurde der Autor direkt durch den Erfahrungsbericht eines Absolventen unserer Lehrgänge inspiriert. In seinem zweiten Artikel vergleicht Guido Zeltner die drei im internationalen Handel vorkommenden «Warenursprünge». Unterbrochen werden diese beiden eher technischen Beiträge durch einen Artikel von Michael Büchi zum Thema interkulturelle Kompetenzen im Umgang mit ausländischen Geschäftspartnern. Im Weiteren erklärt uns Jürg Zimmermann, Mehrwertsteuer-Experte und Dozent im HFA-Verbund, was ihm am Unterrichten gefällt und worin er die Vorzüge von Aussenhandelsfachleuten im Berufsalltag sieht.

In der Agenda im hinteren Teil des Magazins finden Sie alle Startdaten der Weiterbildungen im HFA-Verbund. Es fällt auf, dass mittlerweile in den meisten Stelleninseraten, welche wir zur Publikation auf unserer Website www.aussenwirtschaft.biz erhalten, abgeschlossene Weiterbildungen im Aussenhandel gefordert werden. Mit einer praxisnahen Weiterbildung im Export, Import und Crosstrade verbessern Sie Ihre Arbeitsmarktfähigkeit und investieren so in Ihre Zukunft. Rufen Sie uns doch einmal unverbindlich an, wir zeigen Ihnen gerne verschiedene Weiterbildungswege auf.

Nun wünsche ich Ihnen eine spannende Lektüre!

Fabian Angliker

Redaktion des Format Aussenwirtschaft

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

AUSSENWIRTSCHAFT

Guido Zeltner

KANN ES SICH IHR UNTERNEHMEN LEISTEN, 10 000 FRANKEN PRO JAHR ZU VERSCHENKEN?

Der Status «Ermächtigter Ausführer» (EA) führt zu einer kostensparenden Vereinfachung bei Exporten in die Länder mit Freihandelsabkommen. Werden die Bestimmungen der Verordnung über das Ausstellen von Ursprungsnachweisen (VAU) und der Freihandelsabkommen nicht eingehalten, droht jedoch der Entzug des vereinfachten Status durch die Zollverwaltung. Welche organisatorischen und finanziellen Konsequenzen dies mit sich bringt, zeigt Guido Zeltner in seinem Artikel an einem einfachen Beispiel auf.

Der Ermächtigte Ausführer (EA) kann mit Bewilligung der Eidg. Zollverwaltung bei Exporten in Länder (und Ländergruppen), mit denen zwischen der Schweiz bzw. zwischen den EFTA-Staaten und den jeweiligen Bestimmungsländern Freihandelsabkommen bestehen, die Ursprungserklärung selbst ausstellen, ohne dabei eine Wertlimite zu beachten*. Das bedeutet, dass der EA grundsätzlich keine Warenverkehrsbescheinigungen als präferenzielle Ursprungsnachweise ausfertigen bzw. bei der Ausfuhrzollstelle beantragen muss.

Die Bestimmungen zum Status des EA finden sich im 3. Abschnitt (Vereinfachtes Verfahren für ermächtigte Ausführer) der Verordnung über das

Ausstellen von Ursprungsnachweisen (VAU; SR 946.32). Der EA muss gemäss diesen Normen insbesondere sicherstellen, dass Ursprungsnachweise korrekt ausgestellt werden und dass er jederzeit nachweisen kann, dass die Ursprungserklärung ausschliesslich für präferenzielle Ursprungswaren ausgestellt wird.

Stellt die Zollverwaltung bei einer Prüfung Unregelmässigkeiten fest und gelingt es dem Exporteur nicht, die Korrektheit seiner Ursprungserklärungen zu belegen, droht der Entzug des EA-Status mit der Konsequenz, dass der Exporteur (wieder) Warenverkehrsbescheinigungen ausfüllen/beantragen muss. Was dies vor allem finanziell bedeuten kann, soll das nachfolgende, fiktive Beispiel aufzeigen.

Die Export Schweiz GmbH aus Aarau exportiert weltweit 1667 Sendungen jährlich (durchschnittlich 32 Sendungen je Woche). Es wird davon ausgegangen, dass die Produkte der Export Schweiz GmbH im Geltungsbereich der die Schweiz betreffenden Freihandelsabkommen sind. Diese Ausfuhren verteilen sich auf folgende Destinationen:

Verteilung auf Destinationen

Sendungen		Bestimmungsländer	Warenursprung	Sendungswert	Präferenzialer Ursprungsnachweis	
Anteil	Anzahl				mit Status EA	ohne Status EA
10%	167	Drittländer (z.B. USA, Taiwan)	Irrelevant	Irrelevant	Keiner	Keiner
5%	83	Freihandelspartner	Drittland	Irrelevant	Keiner	Keiner
1%	17	GCC*	Schweiz	Irrelevant	Warenverkehrsbescheinigung EUR.1	Warenverkehrsbescheinigung EUR.1
4%	67	Kanada, Südkorea, Singapur, Hongkong	Schweiz	Irrelevant	Ursprungserklärung auf der Rechnung EA	Ursprungserklärung auf der Rechnung
20%	333	Freihandelspartner (andere als GCC, CA, KR, SG, HK; JP, CN)	Schweiz	Bis Wertgrenze (Regelfall EXW CHF 10 300.–)	Ursprungserklärung auf der Rechnung EA	Ursprungserklärung auf der Rechnung
60%	1 000	Freihandelspartner (andere als GCC, CA, KR, SG, HK)	Schweiz	Über Wertgrenze (Regelfall EXW CHF 10 300.–)	Ursprungserklärung auf der Rechnung EA	Warenverkehrsbescheinigung
100%	1 667					



Wie diese Aufstellung zeigt, kann die Export Schweiz GmbH, Aarau, bei Verlust des Status des ermächtigten Ausführers EA bei 1000 Sendungen (60% ihrer Exportsendungen) nicht mehr die Ursprungserklärung auf der Rechnung EA ausstellen. Sie muss in diesen 1000 Fällen die Formulare Warenverkehrsbescheinigung (fallweise EUR.1/EUR-MED/EUR.1-CN) beschaffen und für jede Exportsendung ausfüllen. Dadurch ergeben sich erhebliche Kosten:

**) Eine Ausnahme bildet einzig das Freihandelsabkommen zwischen den EFTA-Staaten und dem Golfkooperationsrat GCC (Zollunion bestehend aus Saudi Arabien, Vereinigte Arabische Emirate, Bahrain, Kuwait, Oman, Katar). Bei Exporten nach den Ländern des GCC muss auch der EA eine Warenverkehrsbescheinigung ausfüllen, welche danach anlässlich der Ausfuhrzollabfertigung von der Schweizer Zollstelle gestempelt und unterschrieben (ausgestellt) wird.*

1000 Warenverkehrsbescheinigungen statt 1000 Ursprungserklärungen EA	CHF
Formulare: CHF -.40/WVB	400
Zeitaufwand (Mehraufwand beim Exporteur) je Ursprungsnachweis: Ausfüllen der Warenverkehrsbescheinigung mit Schreibmaschine oder einer Formularesoftware, aufwendigere Ablage der Kopien der Antragsformulare CHF 5.-/WVB	5000
Belastung durch den Spediteur/Zollagenten für den Mehraufwand bei der Ausfuhrzollabfertigung (Warenverkehrsbescheinigung am Schalter stempeln/unterschreiben lassen) durchschnittlich CHF 6.-/Sendung	6000



Total Mehrkosten pro Jahr beim Verlust des Status EA 11 400

Nicht berücksichtigt ist, dass weitere Kosten entstehen, wenn es im Einzelfall nötig wird, ein Duplikat einer Warenverkehrsbescheinigung zu beschaffen oder wenn eine Warenverkehrsbescheinigung nachträglich ausgestellt werden muss.

Es lohnt sich also, zur Verfahrenserleichterung mit dem Status EA Sorge zu tragen. Dies bedingt entsprechend qualifizierte Mitarbeitende, die sich in dieser komplexen Materie auskennen und sich permanent weiterbilden. Wie das Rechenbeispiel zeigt, amortisieren sich die Weiterbildungskosten für beispielsweise einen Fachkurs «Spezialist/in für Zollfragen im Aussenhandel» oder einen weiterführenden Bildungsgang «Aussenhandelsfachmann/-frau mit eidg. Fachausweis» auch für KMU innert kurzer Zeit.



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.

AUSSENWIRTSCHAFT

Michael Büchi

ERFOLGREICHER VERHANDELN UND AGIEREN MIT INTERKULTURELLER KOMPETENZ



Im Umgang mit Geschäftspartnern im Ausland ist häufig Fingerspitzengefühl gefragt. Ein fiktiver Geschäftsfall zwischen einem schweizerischen Verkäufer und einem senegalesischen Interessenten soll demonstrieren, interkulturelle Kompetenz in einer globalisierten Welt wichtig sind.

Hans Schweizer, Verkaufsingenieur einer hiesigen Unternehmung, welche sich auf Werkzeugmaschinen spezialisiert hat, wurde von einer senegalesischen Firma angefragt, ob er Informationen über eine möglicherweise anzuschaffenden Maschine sowie über seine Firma übermitteln könne. Bereits die förmliche und für ihn langatmig wirkende Anfrage wirkte auf Hans Schweizer befremdlich. In der Folge bestätigte er den Erhalt der Anfrage und erbat genaue Angaben, um ein solides und seriöses Angebot ausarbeiten zu können.

Auf die Antwort von Hans Schweizer erfolgte keine Reaktion. Nach erneuter Rückfrage erhielt er ungenaue Angaben mit dem Satz, dass er in Senegal willkommen sei, damit man sich gegenseitig kennenlernen und den Sitz der senegalesischen Firma besichtigen könne. Hans Schweizer bedankte sich höflich für die Einladung, bestand aber auf der Übermittlung der geforderten Angaben. Er war verärgert, dass bereits seit einem Monat immer noch nichts Konkretes vorliegt. Seinen senegalesischen Ansprechpartner, Mamadou Djouf schätzte er als eine mühsame, möglicherweise unseriöse Person ein.

Situationen wie diese ereignen sich tagtäglich und können zu Geschäftsabbrüchen und Frustrationen führen. Sowohl Hans Schweizer wie auch Mamadou Djouf befinden sich in einem Spannungsfeld und verstehen die jeweils andere Person nicht. Dies ist unter anderem der Tatsache geschuldet, dass

jeder Protagonist die Situation aus seiner eigenen «kulturellen Brille» wahrnimmt und die eigenen Werte und Verhaltensweisen als richtig betrachtet. Während in der Schweiz das Vertrauen über sorgfältig ausgearbeitete Pläne, eine gute Präsentation und Zahlen erreicht wird, läuft es in Senegal völlig anders. Der Vertrauensaufbau wird in der ersten Phase über die Beziehungsebene aufgebaut. Erst wenn sich Mamadou Djouf mit Hans Schweizer persönlich gut versteht, interessiert er sich für dessen Pläne und Kennzahlen.

Mamadou Djouf ist in einer ehemaligen französischen Kolonie aufgewachsen, in welcher das lokale Schulsystem dem französischen System angeglichen wurde. Der senegalesische Vertreter kennt die bedeutenden europäischen Denker und ist bestens über Europa informiert. Er hat daher einen bedeutenden Verhandlungsvorteil. Trotz der Kenntnisse Europas bestimmt seine senegalesische Basissozialisierung sein Denken und Handeln. Sind Hans Schweizer die verschiedenen Kulturen und daraus folgenden Denkweisen, welche in Dakar, Ouagadougou oder Bamako verbreitet sind, bekannt?

Im vorliegenden Fall hätte es sicher geholfen, wenn Hans Schweizer mit Mamadou Djouf ein Telefon- oder Skype-Gespräch geführt hätte und zuerst Interesse an seinem möglichen Partner und der durch ihn vertretenen Firma gezeigt hätte. Interkulturelle Handlungskompetenz beginnt bei uns selbst. Wenn wir uns unserer Werte bewusst sind und sie leben, sind wir in der Lage, das Handeln sowie die Reaktion des Gegenübers besser einzuordnen und effizient darauf zu reagieren.

Neugier für den Geschäftspartner, verbunden mit interkultureller Kompetenz und Empathie sind Erfolgsrezepte in einer globalisierten Welt.



Michael Büchi ist Inhaber der Büchi Intercultural Counsels. Seine Erfahrungen, welche er hauptsächlich auf dem asiatischen sowie afrikanischen Kontinent gesammelt hat, gibt er als Dozent der Höheren Fachschule für Aussenwirtschaft weiter.



Guido Zeltner

WARENURSPRUNG IST NICHT GLEICH WARENURSPRUNG



Die Nationalität einer Person entscheidet über die Visumpflicht, die Einreisebestimmungen, die Möglichkeit der Niederlassung und über vieles mehr. Der Ursprung, die Herkunft einer Ware, ist vergleichbar mit ihrer Nationalität und entscheidet über die Einfuhrbestimmungen, gegebenenfalls Einfuhrerleichterungen und das Image einer Ware. Warenursprung ist aber nicht gleich Warenursprung, im internationalen Handel muss zwischen nichtpräferenziellem, präferenziellem und wettbewerbsrechtlichen Warenursprung unterschieden werden.

Es gibt den Warenursprung, der aufgrund jeweils nationalen (autonomen) Rechts definiert wird. Dabei handelt es sich um den **nichtpräferenziellen Warenursprung** (auch handelspolitischer oder aussenwirtschaftsrechtlicher Ursprung genannt), der dann festgestellt und nachgewiesen werden muss, wenn die Einfuhrbestimmungen des Bestimmungslandes dies verlangen.

Beim **präferenziellen Warenursprung** wird zwischen Freihandelsabkommen und dem Allgemeinen Präferenzsystem unterschieden. In beiden Fällen geht es darum, dass eine Ware, welche die präferenziellen Ursprungsregeln erfüllt, (bei entsprechendem Nachweis) in den Genuss von Zollvergünstigungen (oft Zollfreiheit) kommt. Bei den Freihandelsabkommen sind die Zollvergünstigungen für präferenzielle Ursprungsware gegenseitig, beim Allgemeinen Präferenzsystem gewähren die Industriestaaten (wie die Schweiz) den Entwicklungsländern einseitig Zollvergünstigungen.

Und zu guter Letzt gibt es den **wettbewerbsrechtlichen Ursprung**, bei dem es um die Verhinderung von unlauterem Wettbewerb und um den Konsumentenschutz geht. Hier ist die Rede von «Herkunft» (und betroffen sind nicht nur Waren, sondern auch Dienstleistungen).

AUSSENWIRTSCHAFT

Die nachfolgende Übersicht dient einem vereinfachten Vergleich der drei «Ursprünge» (ohne Anspruch auf Vollständigkeit):

	Nichtpräferenzierter Ursprung	Präferenzierter Ursprung	Wettbewerbsrechtlicher Ursprung
Rechtsgebiet		Ursprungsrecht	Kennzeichenrecht
Rechtsgrundlagen	Bundesgesetz über aussenwirtschaftliche Massnahmen, VUB, VUB-WBF	Bundesgesetz über aussenwirtschaftliche Massnahmen, VAU, ZG, ZV, Freihandelsverordnung, Freihandelsabkommen; Zollpräferenzengesetz, Zollpräferenzverordnung, Ursprungsregelnverordnung (VUZPE)	«Swissness»: MSchG, MSchV; HasLV, WSchG, ...
Zweck	Deklaration des Warenursprungs aufgrund der Aussenhandelsvorschriften der Importländer	Gegenseitige Gewährung von Zollvergünstigungen/-freiheit im Rahmen von Freihandelsabkommen für Waren, welche die Ursprungsregeln erfüllen	Schutz der «Marke Schweiz» und des Schweizerkreuzes; Verhinderung von unlauterem Wettbewerb, Konsumentenschutz
		Einseitige Gewährung von Zollvergünstigungen/-freiheit durch die Industrieländer (u. a. die Schweiz) an Entwicklungsländer für Waren, welche die Ursprungsregeln erfüllen	
Ursprungsnachweise (nicht vollständig)	Ursprungsbeglaubigungen, primär Handelskammer-Ursprungszeugnis	Warenverkehrsbescheinigung, Ursprungserklärung (durch den Exporteur)	
		Ursprungszeugnis Formular A, Erklärung auf der Rechnung, Statement on Origin, Statement on Origin REX	
Zuständige «Amts-» Stellen (in der Schweiz)	Kantonale/Regionale Handelskammern; WBF, EZV	EZV; seco	IGE
Ursprungsregeln	i. d. R. max. 50% ausländischer Wertanteil am EXW-Verkaufspreis ODER Positionsprung (Wechsel der Tarifnummer); keine Kumulation möglich	Unterschiedliche (Listen-) Regeln je nach Freihandelsabkommen/Ware strenger oder grosszügiger; fallweise Kumulation möglich (Kumulation: Anhäufung des Wertes von ausländischen Vormaterialien mit der Schweizer Wertschöpfung) (Grosszügige) Ursprungsregeln, welche die Schweiz (zusammen mit der EU und Norwegen) den Entwicklungsländern vorgeben	Industriegüter: <ul style="list-style-type: none"> • 60% der Herstellungskosten fallen in der Schweiz an • Tätigkeit, die dem Produkt die wesentlichen Eigenschaften verleiht • (Ein) wesentlicher Fabrikationsschritt in der Schweiz Lebensmittel: Mindestens (mit Ausnahmen) 80% des Gewichts der verwendeten Rohstoffe aus der Schweiz



Den Warenursprung betreffende Rechtserlasse (keine vollständige Auflistung):

	Bundesgesetz über aussenwirtschaftliche Massnahmen	SR 946.201
VAU	Verordnung über das Ausstellen von Ursprungsnachweisen (VAU)	SR 946.32
VUB	Verordnung über die Beglaubigung des nichtpräferenziellen Ursprungs von Waren (VUB)	SR 946.31
VUB-WBF	Verordnung des WBF über die Beglaubigung des nichtpräferenziellen Ursprungs von Waren (VUB-WBF)	SR 946.311
ZG	Zollgesetz (ZG)	SR 631.0
ZV	Zollverordnung (ZV)	SR 631.01
	Verordnung über die Zollansätze für Waren im Verkehr mit EU- und EFTA-Mitgliedstaaten (Freihandelsverordnung 1)	SR 632.421.0
	Verordnung über die Zollansätze für Waren im Verkehr mit Freihandelspartnern (ausgenommen EU- und EFTA-Mitgliedstaaten) (Freihandelsverordnung 2)	SR 632.319
	Bundesgesetz über die Gewährung von Zollpräferenzen zugunsten der Entwicklungsländer (Zollpräferenzengesetz)	SR 632.91
VUZPE	Verordnung über die Ursprungsregeln für Zollpräferenzen zugunsten der Entwicklungsländer (Ursprungsregelnverordnung, VUZPE)	SR 946.39
	Verordnung über die Präferenz-Zollansätze zugunsten der Entwicklungsländer (Zollpräferenzverordnung)	SR 632.911
MSchG	Bundesgesetz über den Schutz von Marken und Herkunftsangaben (Markenschutzgesetz, MSchG)	SR 232.11
MSchV	Verordnung über den Schutz von Marken und Herkunftsangaben (MSchV)	SR 232.111
WSchG	Bundesgesetz über den Schutz des Schweizerwappens und anderer öffentlicher Zeichen (Wappenschutzgesetz, WSchG)	SR 232.21
HasLV	Verordnung über die Verwendung von schweizerischen Herkunftsangaben für Lebensmittel (HasLV)	SR 232.112.1

Fabienne Peberdy

AUSSENHANDELSFACHLEUTE ERKENNEN PROBLEME VIEL EHER

Jürg Zimmermann doziert seit 2016 das Fach Mehrwertsteuer (MWST) im Lehrgang Aussenhandelsfachleute mit eidg. Fachausweis. Er schafft es, das als komplex wahrgenommene Fach mit einfachen Worten zu erklären. Davon profitieren vor allem unsere Teilnehmenden.

Was macht Ihnen besonders Spass am Fach «Mehrwertsteuer», was ist speziell an diesem Fach?

Die MWST ist sowohl in der Schweiz wie auch in den meisten EU-Staaten die wichtigste Einnahmequelle des Staates. Das Spezielle an diesem Fach ist, dass die MWST in ihrer Gesamtheit als komplex und schwer durchschaubar wahrgenommen wird. Dennoch sind fast alle Unternehmen, aber oft auch Privatpersonen davon betroffen. Das bedeutet, dass wir uns damit beschäftigen müssen, ob wir es wollen oder nicht. Damit ist auch klar: Das Fach ist wichtig. Ich unterrichte gerne wichtige Themen.

Aufgrund meiner langjährigen Dozententätigkeit bin ich zudem überzeugt, dass es mir recht gut gelingt, dieses komplexe Fach mit einfachen Worten an die Frau bzw. an den Mann zu bringen. Die Materie ist trocken, zugegeben. Deshalb setze ich immer auch eine Prise Humor ein, um den Stoff aufzulockern.

Letztes Jahr, nach der letzten Lektion MWST, hat sich eine Teilnehmerin mit den folgenden Worten von mir verabschiedet: «Eines weiss ich nun, MWST kann auch Spass machen.» Dieses Kompliment hat mich sehr gefreut.

Wie gestalten Sie die Lektionen? Was für Unterrichtsmethoden benutzen Sie?

Am Anfang des Unterrichts kläre ich ab, wer in der Praxis mit der MWST zu tun hat. Eine Verknüpfung des Unterrichts mit der praktischen Tätigkeit der Teilnehmenden erachte ich als extrem wichtig. Es erleichtert auch mir den Einstieg. Das Eis kann am besten gebrochen werden, wenn zu Beginn über bereits Bekanntes «geplaudert» werden kann.

In der Folge unterrichte ich den Stoff mit Hilfe einer Power-Point-Präsentation, in die ich zahlreiche Übungsfälle eingebaut habe. Die Struktur ist so,



dass zuerst die Theorie erläutert wird und unmittelbar danach die erworbenen theoretischen Kenntnisse anhand von Übungsfällen vertieft werden.

Mir stehen für den Unterrichtsstoff drei Halbtage zur Verfügung. Die Zeit reicht leider nicht, um während des Unterrichts Workshops oder Gruppenarbeiten einzubauen. Aus diesem Grund müssen die Teilnehmenden nach dem Unterricht Einzel- und Gruppenaufgaben im Rahmen von Hausaufgaben lösen, welche ich dann korrigiere. Auf diese Weise erhalten die angehenden Aussenhandelsfachmänner und Aussenhandelsfachfrauen Feedbacks über ihren Wissensstand.

Was hat Sie dazu bewogen dieses Fach zu unterrichten?

Also, wenn ich ehrlich bin: Die Bezahlung. Denn der Job dient in erster Linie dazu, den Lebensunterhalt zu bestreiten. Selbstverständlich muss jedoch ein Job auch Spass machen. Und dieser Job macht mir nach all den Jahren immer noch Spass, weil ich gerne mit Leuten arbeite. Ein Back Office-Job ohne Berührung mit der Aussenwelt wäre für mich undenkbar.

Auf der anderen Seite ist es auch so, dass wenn die Feedbacks zu meiner Dozententätigkeit generell schlecht gewesen wären, hätte ich schon lange



damit aufgehört. Es reicht nicht aus, wenn das Unterrichten nur dem Dozenten Freude macht. Die Teilnehmenden müssen vor allem profitieren.

Warum gerade dieses Fach? Man hat mich angefragt und ich besitze 11 Jahre Erfahrung bei der Steuerverwaltung im Bereich MWST. Jetzt bin ich als Berater nach wie vor in diesem Bereich tätig.

Aber, wie bereits erwähnt, unterrichte ich an anderen Schulen zudem direkte Steuern und Zollrecht. Es ist diese Fülle an Fachbereichen, die mich immer noch tagtäglich herausfordert. Die MWST gehört selbstverständlich dazu.

Was bringt den Teilnehmenden der Lehrgang Aussenhandelsfachmann/-frau aus Ihrer Sicht?

Ich hatte in letzter Zeit oft mit Kunden zu tun, denen offensichtlich das Know-how für die Abwicklung grenzüberschreitender Geschäftsfälle fehlte. Die Schwierigkeit solcher Geschäftsfälle besteht darin, dass mindestens vier Rechtssysteme (Schweizer Zoll- und MWST-Recht sowie ausländisches Zoll- und MWST-Recht) zu beachten sind. Viele sind z.B. schon mit der Schweizer MWST überfordert und «wursteln» sich dann irgendwie durch.

Der Lehrgang für Aussenhandelsfachleute ist meiner Meinung nach einer der wenigen Weiterbildungen, welche die Verbindung zwischen Zoll- und MWST-Recht herstellt. Denn die beiden Rechtsbereiche sind untrennbar miteinander verknüpft. Was untrennbar miteinander verbunden ist, sollte man also nicht zu trennen versuchen. In der Praxis gibt es viele Berater, die ihre Stärken im Zoll- oder im MWST-Recht haben. Aber leider nicht in beidem. Eine ausgewogene, optimale MWST-Situation kann in zollrechtlicher Hinsicht unter Umständen wenig sinnvoll sein.

Die Aussenhandelsfachleute lösen nach Abschluss dieses Lehrgangs vielleicht nicht jedes Problem in diesen Bereichen, aber sie erkennen bestehende Probleme viel eher. Denn genau darin besteht das Risiko bei grenzüberschreitenden Aktivitäten: Nicht erkannte Probleme werden nicht gelöst, weil man sich ihrer gar nicht bewusst ist. Bis zu dem Zeitpunkt, wo eine Zoll- oder Steuerprüfung erfolgt und man dann aus allen Wolken fällt. Gut ausgebildete Aussenhandelsfachleute verhindern solche Überraschungen.



Zur Person

Jürg Zimmermann, Dipl. Steuerexperte, Betriebsökonom HWV, Zollfachmann mit eidg. Fachausweis 15 Jahre Tätigkeit als technischer Zollbeamter bei der Eidg. Zollverwaltung. Danach 11 Jahre Steuerprüfer bei der Eidg. Steuerverwaltung, Hauptabteilung Mehrwertsteuer. Seit 2008 Berater in den Bereichen Mehrwertsteuern, Zollrecht und direkte Steuern bei der Von Graffenried AG Treuhand AG in Bern/Zürich. Dozent für «direkte Steuern», «Mehrwertsteuer» und «Zollrecht» bei diversen Bildungsinstituten und an Weiterbildungsanlässen.



Fabienne Peberdy ist Leiterin der Weiterbildungen im Aussenhandel an der Handelsschule KV Aarau und an der KV Zürich Business School.

Fabian Angliker

SACHBEARBEITER/IN AUFTRAGS- ABWICKLUNG EXPORT/IMPORT: VOLLERFOLG AN DEN PRÜFUNGEN



Im letzten Format Aussenwirtschaft (1/2017) haben wir die neu Klasse *Sachbearbeiter/innen Auftragsabwicklung Export/Import* der KV Zürich Business School vorgestellt. Nach vier intensiven Monaten stand für die Damen und Herren Ende Juni die Zertifikatsprüfung an. Das Lernen hat sich gelohnt, alle Kursteilnehmerinnen und -teilnehmer haben die Prüfung bestanden und das Zertifikat «Sachbearbeiter/in Auftragsabwicklung Export/Import» erhalten.

In 88 Lektionen beschäftigten sich die sieben engagierten Teilnehmenden des Zertifikatskurses intensiv mit dem Auftragsabwicklungsprozess im internationalen Geschäft:

- Operative Planung der Export- und/oder Importabwicklung
- Prüfung der Übereinstimmung von Angebot und Auftrag
- Ausstellung und Prüfung von Auftragsbestätigungen
- Sicherstellung der Erfüllung des Leistungsversprechens des Verkäufers und des Käufers

- Versandbereitstellung, Erstellung der Handelspapiere, Disposition der Beschaffungslogistik und der Zollabfertigungen, Wareneingangskontrolle
- Zahlungsaufforderung, Zahlungsauslösung, Zahlungseingangsprüfung, Steuerung eines allfälligen Wechselkursrisikos
- Datenerfassung in ERP-Systemen, administrativen Schlussarbeiten der internationalen Auftragsabwicklung

Im Anschluss an den Kurs absolvierten die Teilnehmenden Ende Juni die zweistündige, schriftliche Zertifikatsprüfung der Höheren Fachschule für Aussenwirtschaft. Die Resultate der Prüfung sind sehr erfreulich, die Klasse darf sich tatsächlich über einen Vollerfolg freuen. Alle Absolventinnen und Absolventen haben die Prüfung mit einem soliden Klassenschnitt von 4.5 bestanden. Herzliche Gratulation den neuen, zertifizierten Sachbearbeiter/innen der internationalen Auftragsabwicklung: Damian Brunner, Nataliya Dohner, Natallia Dziavochka, Nadja Hirschmann, Lucas Frey, Silvan Meier, Richard Murguia!



FEEDBACK VON KURSABSOLVENT- INNEN UND -ABSOLVENTEN

Die ersten Rückmeldungen zum Kurs sind durchwegs positiv:

«Der Kurs hat mir gut gefallen, ich konnte sehr viel lernen, da ich in der Auftragsabwicklung noch wenig Bescheid wusste. Der Dozent hatte sehr viel Erfahrung in diesem Bereich und konnte immer wieder interessante Beispiele aus der Praxis einbringen. Schwierige Themen wurden Schritt für Schritt und verständlich erklärt und bei Fragen wurde uns geholfen. Die Lehrmittel waren umfangreich und gut verständlich.»

Silvan Meier

«Für mich war es ein sehr spannender Lehrgang. Der Unterricht war immer sehr strukturiert und interessant aufgebaut. Sehr gut sind auch die vielen Beispiele und Erfahrungen, die durch den Dozenten in den Unterricht eingebracht wurden. Meine Erwartungen wurden vollständig erfüllt.»

Nadja Hirschmann

«Die Weiterbildung war für mich sehr lehrreich. Da ich neu in den Aussenhandel eingestiegen bin konnte ich mir dank des Kurses sehr viel Wissen aneignen. Die Organisation war gut, das Lehrmaterial ist sehr übersichtlich gestaltet und dient weiterhin als Nachschlagewerk. Der Kurs hat meine Erwartungen voll und ganz erfüllt, ich kann den Kurs nur weiterempfehlen.»

Lucas Frey

SACHBEARBEITER-KURSE NEU AUCH IN AARAU

Nachdem dieses Jahr an der KV Zürich Business School und an der KV Luzern Berufsakademie ersten Klassen des Kurses «Sachbearbeiter/in Auftragsabwicklung Export/Import» gestartet sind, bietet neu auch die Handelsschule KV Aarau diese sehr interessante Weiterbildung für Berufsleute in ausführender Funktion und Einsteiger in die Welt des Aussenhandels an. Die Ausschreibungen laufen bereits, sichern Sie sich jetzt Ihren Platz in einer der nächsten Klassen!

Handelsschule KV Aarau

Nächster Kursstart: 13. Februar 2018

Informationen/Anmeldung: <http://bit.ly/SBExportImportHKVA>

KV Zürich Business School

Nächster Kursstart: 06. März 2018

Informationen/Anmeldung: <http://bit.ly/SBExportImportKVZBS>

KV Luzern Berufsakademie

Nächster Kursstart: 30. April 2018

Informationen/Anmeldung: <http://bit.ly/SBExportImportKVLU>

Weitere Informationen zu der Weiterbildung finden Sie auch auf der Website der Höheren Fachschule für Aussenwirtschaft unter der Kurz-URL: <http://bit.ly/SachbearbeiterExportImport>

AGENDA



HANDELSSCHULE KV AARAU

Infoabende

- 16. November 2017
- 18. Januar 2018
- 15. März 2018

Jeweils ab 18:00 Uhr, im Pestalozzi-Schulhaus der Handelsschule KV Aarau

Nächste Weiterbildungen

- Aussenhandelsfachmann mit eidg. Fachausweis, Start am 28. September 2017
- Spezialist für Zollfragen im Aussenhandel, Start am 25. Oktober 2018
- Spezialist für Mehrwertsteuerfragen im Aussenhandel, Start am 30. November 2018
- Sachbearbeiter Auftragsabwicklung Export/Import, Start am 13. Februar 2018

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

HANDELSSCHULE KV BASEL

Infoabende

- 29. November 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

RESULTATE DER EIDG. PRÜFUNGEN 2017

Die Prüfungsorganisation EPAH hat uns über die diesjährigen Ergebnisse der eidg. Berufsprüfung «Aussenhandelsfachmann/frau mit eidg. Fachausweis» und «Eidg. dipl. Aussenhandelsleiter/in» informiert. Es freut uns sehr, dass die Absolventinnen und Absolventen des HFA-Verbundes auch dieses Jahr überdurchschnittlich gut abgeschlossen haben. Herzliche Gratulation allen frischgebackenen Aussenhandelsfachleuten mit eidg. Fachausweis und eidg. dipl. Aussenhandelsleiterinnen und -leitern!

Im Namen des HFA-Verbundes gratulieren wir unseren erfolgreichen Prüfungsabsolventinnen und -absolventen sehr herzlich!

Aussenhandelsfachmann/frau mit eidg. Fachausweis Nadja Aemisegger, Tania Benitez, Stefan Bernet, Tamara Borer, Jennifer Camenzind, Claudia Carbone-Mirra, Alexandra Carvalho, Sarah Daepf, Eva Danner, Saverio Diana, Fabio Dünser, Daniel Fathalla, Milan Flury, Gregor Frank, Josip Grivicic, Larissa Hofmann, Saskia Kluser, Yves La Monica, Fabienne Ledermann, Dominic Leiser, Sandra Limacher, Sara Linder, Ines Meidel, Tamara Meier, Tarik Meier, Evelyn Moll, Fabian Morgenroth, Reto Moser, Jetmir Nura, Marco Palermo, Dominique Pejzl, Sabine Ryser, Tugba Sahin, Rony Schädler, Kirschi Schindler, Noemi Schmid, Dominik Schnyder, Nadine Schöpfer, Deborah Schwarz, Fabienne Stadler, Janine Stöckli, Benjamin Szanto, Sarka Täschler, Donata Triacca, Jasmin Valeri, Nicole Villiger, Melanie Waller, Christina Widmann, Dominique Widmayer, Celine Wieser, Bianca Winteler, Nicole Wyssmann und Raphael Zimmermann (**Prüfungserfolg HFA-Verbund: 77%/Prüfungserfolg Schweizweit: 73%**)

Eidg. dipl. Aussenhandelsleiter/in: Reto Balmer, Markus Bieri, Pascal Danuser, Dorothea Francone, Sabine Lang, Yadira Ledesma, Tabea Meier, Samir Mejri, Gabriela Roth und Fabienne Stäheli (**Prüfungserfolg HFA-Verbund: 91%/Prüfungserfolg Schweizweit: 82%**)

Vielen Dank für Ihr Vertrauen und Ihren Einsatz in den vergangenen drei Semestern! Es hat uns gefreut, Sie auf Ihrem Weg begleiten zu dürfen. Wir wünschen Ihnen alles Gute und hoffen, Sie behalten Ihre Weiterbildung in guter Erinnerung!

KV LUZERN BERUFSAKADEMIE

Infoabende

- 24. April 2018

Jeweils ab 18:00 Uhr, KV Luzern, Dreilindenstrasse 20, Luzern

Nächste Weiterbildungen

- Aussenhandelsfachmann mit eidg. Fachausweis, Start am 23. Oktober 2017
- Sachbearbeiter internationaler Vertrieb, Start am 17. Januar 2018
- Sachbearbeiter Auftragsabwicklung Import/Export, Start am 30. April 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

- Spezialist für Logistikfragen im Aussenhandel, Start am 28. September 2017
- Aussenhandelsfachmann mit eidg. Fachausweis, Start am 03. November 2017
- Spezialist für Zollfragen im Aussenhandel, Start am 10. November 2017
- Eidg. dipl. Aussenhandelsleiter, Start am 26. Januar 2018
- Sachbearbeiter internationaler Vertrieb, Start am 17. Januar 2018
- Aussenhandelsfachmann mit eidg. Fachausweis, Start am 02. Februar 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 ST. GALLEN

Nächste Weiterbildungen

- 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