

## **Wegleitung** zur Prüfungsordnung über die höhere Fachprüfung

## **Aussenhandelsleiterin/ Aussenhandelsleiter**



**Trägerschaft**  
Swissmem  
VSIG Handel Schweiz

**Prüfungssekretariat**  
EPAH-EFCE  
Eidg. Prüfungen Aussenhandel  
Industriestrasse 30, CH-8302 Kloten  
Telefon +41 44 888 7200, Fax +41 44 888 7201  
[www.epah-efce.ch](http://www.epah-efce.ch) – [info@epah-efce.ch](mailto:info@epah-efce.ch)

## Inhaltsverzeichnis

|          |   |           |
|----------|---|-----------|
| <b>1</b> | <b>Einleitung .....</b>                         | <b>3</b>  |
| 1.1      | Zweck der Wegleitung.....                       | 3         |
| <b>2</b> | <b>Prüfung .....</b>                            | <b>3</b>  |
| 2.1      | Berufliche Praxis .....                         | 3         |
| 2.2      | Administratives .....                           | 3         |
| 2.3      | Gebühren .....                                  | 3         |
| 2.4      | Ablauf der Prüfung .....                        | 4         |
| 2.5      | Prüfungsteile .....                             | 5         |
| 2.6      | Notenentscheid .....                            | 7         |
| 2.7      | Prüfungsergebnis .....                          | 7         |
| 2.8      | Diplom .....                                    | 7         |
| 2.9      | Einsichtnahme.....                              | 7         |
| <b>3</b> | <b>Themenbereiche und Prüfungsinhalte .....</b> | <b>8</b>  |
| 3.1      | Import und Export.....                          | 9         |
| 3.2      | Unternehmensführung.....                        | 16        |
| <b>4</b> | <b>Inkrafttreten und Gültigkeit .....</b>       | <b>19</b> |

Falls aus Gründen der Lesbarkeit nur die männliche oder weibliche Schreibweise verwendet wird, bezieht sie sich jeweils auf beide Geschlechter.

# 1 Einleitung

## 1.1 Zweck der Wegleitung

---

Die vorliegende Wegleitung für die Höhere Fachprüfung als Aussenhandelsleiterin/ Aussenhandelsleiter ist eine Ergänzung zur Prüfungsordnung. Diese Wegleitung soll den Prüfungskandidaten eine sorgfältige und zielbewusste Prüfungsvorbereitung ermöglichen.

Die Prüfungskommission wird diese Wegleitung bei Bedarf überarbeiten und den Anforderungen anpassen.

# 2 Prüfung

## 2.1 Berufliche Praxis

---

Als berufliche Praxis im Bereich Aussenhandel gilt eine Tätigkeit in den Bereichen Import, Export, Transithandel, Spedition sowie internationaler Handel.

Als Stichtag gilt das Datum des Anmeldeschlusses zur Prüfung.

## 2.2 Administratives

---

Prüfungsordnung und Wegleitung sowie die Anmeldeformulare und -unterlagen zur Prüfung können kostenlos auf der Webseite des Prüfungssekretariats heruntergeladen werden ([www.epah-efce.ch](http://www.epah-efce.ch)).

Die Anmeldung zur Prüfung erfolgt an das Prüfungssekretariat, das auch für allfällige Auskünfte zur Verfügung steht.

## 2.3 Gebühren

---

Die Prüfungsgebühr schliesst folgende Leistungen ein:

- Zulassungs-/Nachweisüberprüfungen
- Prüfung

Die aktuelle Gebührenregelung kann beim Prüfungssekretariat bezogen werden.

Beschwerden ans SBFI bzw. an das Bundesverwaltungsgericht sind gebührenpflichtig.

### **Gebühren bei einem Rücktritt von der Prüfung**

Kandidatinnen und Kandidaten, die nach der Anmeldung fristgerecht zurücktreten oder nach dem Zulassungsentscheid aus entschuldigen Gründen von der Prüfung zurücktreten müssen, wird der einbezahlte Betrag unter Abzug der entstandenen Kosten rückerstattet.

## **2.4 Ablauf der Prüfung**

---

### **Ausschreibung**

Diese erfolgt gemäss Ziff. 3.11 und 3.12 der Prüfungsordnung.

### **Anmeldung**

Die schriftliche Anmeldung hat fristgerecht und unter Verwendung des offiziellen Anmeldeformulars inkl. den geforderten Dokumenten an das Prüfungssekretariat zu erfolgen.

Die Anmeldungen inkl. Beilagen bleiben beim Prüfungssekretariat.

### **Terminübersicht**

Im Zusammenhang mit der Prüfung gelten folgende Termine:

---

|                                 |  |
|---------------------------------|--|
| 6 Monate vor Beginn der Prüfung | Ausschreibung                                |
| 4 Monate vor Beginn der Prüfung | Anmeldeschluss                               |
| 3 Monate vor Beginn der Prüfung | Zulassungsentscheid                          |
| 2 Monate vor Beginn der Prüfung | Spätester Rücktrittstermin                   |
| 6 Wochen vor Beginn der Prüfung | Aufgebot zur Prüfung                         |
| 6 Wochen vor Beginn der Prüfung | Einreichung der Diplomarbeit                 |
| 30 Tage vor Beginn der Prüfung  | Allfälliges Ausstandsbegehren gegen Experten |

---

### **Hilfsmittel**

Die Kandidatinnen und Kandidaten erhalten mit dem Aufgebot zur Prüfung diesbezüglich genaue Instruktionen.

## 2.5 Prüfungsteile

---

Die höhere Fachprüfung orientiert sich an der beruflichen Praxis, die einem steten Wandel unterliegt. Deshalb wird nicht lediglich schulisches Wissen, sondern es werden vielmehr berufliche Kenntnisse und Fähigkeiten geprüft. Dabei kommt der Vernetzung der einzelnen Stoffgebiete eine grosse Bedeutung zu. Zum erfolgreichen Bestehen der Prüfung ist praktische Erfahrung nötig. Nur wer über eine umfassende berufliche Praxis und fundierte Kenntnisse sowie Führungserfahrung im Bereich des Aussenhandels verfügt, wird den Prüfungsanforderungen genügen. Es wird vorausgesetzt, dass die im Aussenhandel gängigen englischsprachigen Fachausdrücke, Formulare, internationale Bestimmungen, u. Ä. verstanden werden.

Die Prüfung umfasst folgende Teile und dauert:

|   | <b>Prüfungsteil</b>              | <b>Schriftlich</b> | <b>Mündlich</b> |
|---|----------------------------------|--------------------|-----------------|
| 1 | Diplomarbeit                     | vorgängig erstellt | 30 Min.         |
| 2 | Import und Export                | 180 Min.           |                 |
| 3 | Unternehmensführung              | 180 Min.           |                 |
| 4 | Fachgespräch Import und Export   |                    | 45 Min.         |
| 5 | Fachgespräch Unternehmensführung |                    | 30 Min.         |
|   | <b>Total 465 Min.</b>            | <b>360 Min.</b>    | <b>105 Min.</b> |

Im Folgenden werden die einzelnen Prüfungsteile beschrieben. Grundsätzlich richten sich die Expertinnen und Experten bei der Aufgabenstellung nach den Anforderungen der Berufspraxis. Prüfungsaufgaben und -fragen prüfen in erster Linie die Fähigkeit zur Anwendung der Fachkenntnisse und Fähigkeiten auf konkrete, praxisbezogene Situationen.

### Diplomarbeit (schriftlich)

---

|              |  |
|--------------|--|
| Beschreibung | Mit der Diplomarbeit erbringt der Kandidat den Nachweis, dass er eine Problemstellung aus dem Bereich des Aussenhandels praxisorientiert und selbstständig bearbeiten, Lösungen/Konzepte entwickeln und planen kann. |
| Bewertung    | Die Diplomarbeit wird von zwei Expertinnen oder Experten korrigiert und bewertet. Dabei wird der Inhalt (Realitätsbezug und Machbarkeit, Potenziale), der Aufbau und die Darstellung bewertet.                       |

### Besprechung der Diplomarbeit (mündlich)

---

|              |   |
|--------------|---|
| Beschreibung | Dieser Prüfungsteil beinhaltet eine Präsentation der Diplomarbeit (15 Min.) und ein Fachgespräch (30 Min.) mit zwei Expertinnen oder Experten über die Diplomarbeit (Fragestellungen, Inhalte, Vorgehen, Resultate) sowie weitere Themen des Aussenhandels. |
| Bewertung    | Zu den beruflichen Kompetenzen wird die Fähigkeit, Fachinhalte zu präsentieren, Probleme zu lösen, Begründungs- und Argumentationsfähigkeit, die Fachkenntnis, die Kreativität und die Selbständigkeit bewertet.  |

### **Import und Export (schriftlich)**

---

|              |  |
|--------------|--|
| Beschreibung | Dieser Prüfungsteil umfasst eine schriftliche Prüfung zur verschiedenen berufskundlichen Themen des Aussenhandels. |
| Bewertung    | Die schriftlichen Unterlagen werden von zwei Experten korrigiert und bewertet.                                     |

### **Unternehmensführung (schriftlich)**

---

|              |  |
|--------------|--|
| Beschreibung | Dieser Prüfungsteil umfasst eine schriftliche Prüfung zur verschiedenen berufskundlichen Themen der Betriebswirtschaft wie Organisation und Führung, Marketing sowie Finanz- und Rechnungswesen. |
| Bewertung    | Die schriftlichen Unterlagen werden von zwei Experten korrigiert und bewertet.   |

### **Fachgespräch Import und Export (mündlich)**

---

|              |  |
|--------------|--|
| Beschreibung | Dieser Prüfungsteil beinhaltet ein Fachgespräch mit zwei Experten zu verschiedenen Fragen der aus dem Arbeitsbereich des Aussenhandels.  |
| Bewertung    | Zu den beruflichen Kompetenzen wird die Fähigkeit, Probleme vernetzt zu erkennen und zu lösen sowie die Begründungs- und Argumentationsfähigkeit, Fachkenntnis und Kreativität bewertet. |

### **Fachgespräch Unternehmensführung (mündlich)**

---

|              |  |
|--------------|--|
| Beschreibung | Dieser Prüfungsteil beinhaltet ein Fachgespräch mit zwei Experten zu verschiedenen Fragen der Unternehmensführung und typischen Situationen des Führungsalltags im Arbeitsbereich des Aussenhandels.   |
| Bewertung    | Zu den beruflichen Kompetenzen wird die Fähigkeit, Probleme vernetzt zu erkennen und zu lösen, Begründungs- und Argumentationsfähigkeit, Fachkenntnis und Kreativität bewertet. Neben den Fachkompetenzen werden auch die Methoden-, Sozial- und Selbstkompetenzen geprüft und bewertet. |

## **2.6 Notenentscheid**

---

Die Prüfungskommission entscheidet an einer Sitzung über die definitive Notengebung. Zu dieser Sitzung ist ein Vertreter des SBFI (Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation) eingeladen.

## **2.7 Prüfungsergebnis**

---

Im Anschluss an die Notensitzung verschickt das Prüfungssekretariat die Resultate an alle erfolgreichen Prüfungsabsolventen.

## **2.8 Diplom**

---

Das Prüfungssekretariat bestellt die eidgenössischen Diplome beim SBFI und lässt sie den erfolgreichen Kandidaten zukommen.

## **2.9 Einsichtnahme**

---

Kandidatinnen und Kandidaten, welche eine Prüfung nicht bestehen, haben kostenlos ein Einsichtsrecht in ihre Prüfung.

### 3 Themenbereiche und Prüfungsinhalte

#### Taxonomie

Bemerkung: Die hier verwendete Taxonomie bündelt die sechs Taxonomiestufen K1 – K6 nach Bloom in folgende drei Stufen:

| <b>Taxonomiestufe</b>                                  | <b>Erklärung</b>   | <b>Beispiele</b>  |
|--|--|---|
| <b>1 Wissen und Verständnis</b><br>(K1, K2)            | Der Kandidat muss den Prüfungsstoff verstehen und insbesondere <ul style="list-style-type: none"> <li>- Fakten nennen</li> <li>- Fachausdrücke erklären</li> <li>- Zusammenhänge erläutern</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nennen Sie ...</li> <li>- Welche Methoden kennen Sie...</li> <li>- Zählen Sie die wichtigsten...</li> <li>- Erläutern Sie ...</li> </ul>   |
| <b>2 Anwendung</b><br>(K3)                             | Der Kandidat muss das Wissen auf konkrete Situationen anwenden und Probleme in einem vorgeschulten Kontext lösen.<br><br>Er muss insbesondere <ul style="list-style-type: none"> <li>- Aufgaben aus einem Stoffgebiet lösen</li> <li>- verlangte Methoden einsetzen</li> </ul>                                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Berechnen Sie aufgrund ...</li> <li>- Zeigen Sie den Unterschied zwischen ... auf</li> </ul>   |
| <b>3 Praxis (Analyse und Synthese)</b><br>(K4, K5, K6) | Der Kandidat muss Problemstellungen analysieren und praxisgerechte Lösungsvorschläge entwickeln und beurteilen.<br><br>Er muss insbesondere <ul style="list-style-type: none"> <li>- Situationen untersuchen und die Teile zu einem Ganzen verbinden</li> <li>- Alternativen vergleichen und bewerten</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Analysieren Sie die vorliegende Problemstellung.</li> <li>- Stellen Sie anhand eines praktischen Beispiels die gewählten Instrumente dar.</li> <li>- Interpretieren Sie diese Situation und leiten Sie die Bedeutung für Ihre Arbeit ab.</li> <li>- Erklären Sie Ihre Schlussfolgerung und begründen Sie ausführlich.</li> </ul> |

### 3.1 Import und Export

| Themenbereiche                | Lernziele / Anforderungen   | Taxonomie |
|-------------------------------|---|-----------|
|                               | <b>Geschäftsprozesse</b>  |           |
| <b>Auftragsabwicklung</b>     | Geschäftsprozesse zur Abwicklung von Aussenhandelsgeschäften definieren, kontrollieren und optimieren.  | 3         |
|                               | Systematischen Umgang mit Aussenhandelsrisiken festlegen und kontrollieren.                             | 3         |
|                               | Richtlinien für Zahlungs- und Leistungssicherheiten festlegen   | 3         |
|                               | Kontakt mit wichtigen Banken pflegen.   | 3         |
|                               | Prüfung komplexer Akkreditive und Garantien unterstützen.   | 2         |
|                               | Kriterien für die Wahl der internationalen Handelsklauseln (Incoterms) festlegen.                       | 3         |
|                               | Kontakt mit wichtigen Logistikdienstleistern pflegen und Rahmenverträge abschliessen.                   | 3         |
|                               | Richtlinien zur Kalkulation von Aussenhandelsgeschäften festlegen.                                      | 3         |
|                               | Bonität von ausländischen Geschäftspartnern prüfen und Kreditlimiten beantragen.                        | 3         |
|                               | Erstellung und Prüfung von Ursprungsbelegen kontrollieren.  | 3         |
|                               | Haftung bei der Erstellung von Dokumenten und Zollpapieren erläutern.                                   | 1         |
| <b>Aussenhandelsdokumente</b> | Umgang mit Aussenhandelsdokumenten regeln.  | 3         |
|                               | Umfang und Verantwortung für Aussenhandelsstammdaten definieren.  | 3         |
| <b>Ablage</b>                 | Ablage und Verantwortung für Geschäftsunterlagen sowie Zoll- und MWST-Dokumente festlegen.              | 3         |
| <b>Informatik</b>             | Elektronische Lösungen bei der Abwicklung von Geschäftsfällen im Aussenhandel beschreiben und anwenden. | 3         |
|                               | Einsatz von Verzollungssoftware in der Unternehmens-EDV definieren.                                     | 2         |
|                               | <b>Waren- und Dienstleistungsverkehr</b>  |           |
| <b>Zoll</b>                   | Kontakte mit dem Zoll pflegen.  | 3         |
|                               | Anforderungen des Zollrechts auf komplexe Geschäfte anwenden.   | 2         |
|                               | Zollrechtliche Verfahrenserleichterungen (ZE, ZV, OZL) beantragen.                                      | 2         |
|                               | Über den Einsatz von Verzollungspartner wie Spediteur, Inhouse-Verzollung, Zollagenten entscheiden.     | 3         |
|                               | Korrekte Zollwertermittlung definieren und überwachen.  | 2         |
|                               | Tarifierungsgrundsätze für wichtige Produkte definieren.  | 2         |

| Themenbereiche                          | Lernziele / Anforderungen  | Taxonomie |
|---|--|-----------|
| <b>Exportkontrolle und Sanktionen</b>   | Exportrechtlichen Prüfprozess für Aussenhandelsgeschäfte definieren und überwachen   | 2         |
|   | Exportrechtliche Generalausfuhrbewilligungen beantragen  | 2         |
| <b>Ursprung</b>                         | Bedeutung neuer Freihandelsabkommen analysieren  | 3         |
|   | Ermittlung und den Nachweis der Ursprungsangaben definieren und überwachen   | 3         |
|   | Ursprungsbezogener Status wie Ermächtigter Ausführer (EA) beantragen   | 2         |
|   | Inhalt des WTO-Abkommens über Ursprungsregeln und die wesentlichen Inhalte der nationalen (CH) Rechtsgrundlagen über die Ursprungsregeln erklären. | 1         |
| <b>Umsatzsteuer (MWST)</b>              | Ort der Lieferung bzw. Leistung in komplexen Fällen ermitteln  | 3         |
|   | Dreiecks- und Reihengeschäfte in komplexen Fällen unterstützen   | 2         |
|   | (Mehrwert-)steuerliche Registrierung im Ausland veranlassen  | 2         |
|   | Über den Einsatz von Fiskalvertretern entscheiden  | 2         |
|   | Grundsätze des Reverse-Charge-Verfahrens erklären und die Konsequenzen der Anwendung bei konkreten Fällen aufzeigen.                               | 1         |
| <b>Ein- / Ausfuhrabgaben</b>            | Umgang mit ZAZ-Konti regeln  | 2         |
| <b>Internationale Doppelbesteuerung</b> | Begriff „Betriebsstätte“ gemäss OECD Musterabkommen anhand eines praktischen Geschäftsfalls erklären.  | 1         |
| <b>Sicherheit der Lieferkette</b>       | Sicherheitsbezogener Status wie Authorized Economic Operator (AEO) beantragen  | 2         |
|   | Sicherheitsrelevanter Status wie „Bekannter Versender“ (BAZL) beantragen.  | 2         |
| <b>Logistikdienstleistungen</b>         | Art und Umfang der erforderlichen Logistikdienstleistungen unter Berücksichtigung von Green Logistics definieren.                                  | 1         |
|   | Evaluation von Logistikdienstleistern/-leistungen definieren und evaluieren.   | 3         |
|   | Logistikcontrolling definieren.  | 3         |
|   | Bedeutung der Logistik im Welthandel erklären und logistische Trends wie Supply Chain Security aufzeichnen.  | 1         |
|   | Ausschreibungen des Verladevolumens formulieren und durchführen.   | 2         |
|   | Anspruchsvolle Rechtsfragen im Zusammenhang mit Logistik-Verträgen und dem internationalen Versand analysieren und beurteilen.                     | 3         |
|   | Logistikverträge zielorientiert abschliessen.  | 3         |
|   | Chancen, Risiken und rechtliche Fragen des Outsourcings beurteilen.  | 3         |

| Themenbereiche  | Lernziele / Anforderungen  | Taxonomie |
|---|--|-----------|
| <b>Lagerbewirtschaftung</b>                           | Lagerpolitik, speziell für Distributions- / Konsignationslager definieren  | 3         |
|   | Über die Nutzung von Zoll- und Zollfreilagern entscheiden  | 3         |
| <b>Versand</b>  | Verpackungsrichtlinien festlegen   | 3         |
| <b>Versicherung</b>                                   | Versicherungskonzept im Aussenhandel definieren  | 3         |
| <b>Vorversandkontrollen</b>                           | Zulässigkeit und Kostentragung von Vorversandkontrollen abklären   | 2         |
| <b>Dienstleistungen im Ausland</b>                    | Doppelbesteuerungsabkommen der Schweiz und ihre Bedeutung für Betriebsstätten beschreiben  | 1         |
|   | Vor- und Nachteile, Chancen und Risiken von Betriebsstätten im Ausland erläutern   | 2         |
|   | Registrierungspflichten für Werkverträge im Ausland erfüllen   | 2         |
|   | Gewährleistungs-, Montage-, Inbetriebnahme- und Serviceeinsätze im Ausland regeln  | 2         |
|   | Messen und Ausstellungen im Ausland logistisch planen und organisieren.  | 2         |
| <b>Internationale Liefer- und Zahlungsbedingungen</b> | Konzept für den Einsatz von Zahlungs- und Finanzierungsinstrumenten im Aussenhandel definieren und umsetzen.   | 3         |
|   | Komplexe aussenhandelsrelevante Geschäftsfälle (Aufträge, Projekte, Anfragen) analysieren, beurteilen und fallbezogen angepasste Liefer- und Zahlungsbedingungen vorschlagen | 3         |
|   | Zweck der Schweizerischen Exportrisikoversicherung (SERV) erklären.  | 1         |
|   | Voraussetzungen für die SERV-Deckung nennen.   | 1         |
|   | Funktionsweise der Exportkreditversicherung (EKV) beschreiben und fallweise die Zweckmässigkeit dieser Versicherung beurteilen.  | 2         |
|   | Prinzipien, Strategie, Ziele, Instrumente, Grundformen, Akteure (inkl. SERV) und Entwicklungen der Aussenwirtschaftspolitik der Schweiz erläutern.                           | 1         |
|   | EKV und SERV gegeneinander abgrenzen.  | 1         |
|   | Kreditpolitik für ausländische Kunden und Lieferanten definieren und umsetzen.   | 2         |
| <b>Auslandsgeschäft</b>                               | Unternehmerische Chancen des Auslandsgeschäfts erkennen und die Bedeutung der eigenen Internationalisierung im Rahmen der Globalisierung beurteilen.                         | 3         |
| <b>Controlling der Import-/Exportlogistik</b>         | Controlling bezüglich der Import-/Exportlogistik-Dienstleistungen und Dienstleister durchführen.   | 2         |

| Themenbereiche                             | Lernziele / Anforderungen   | Taxonomie |
|--|---|-----------|
|  | <b>Geldfluss, Zahlungssicherung und Devisenverkehr</b>  |           |
| <b>Zahlungsabwicklung</b>                  | Strategie und Richtlinien für die Zahlungsabwicklung festlegen  | 3         |
|  | Komplexe aussenhandelsrelevante Geschäftsfälle (Aufträge, Projekte, Anfragen) analysieren und gestützt darauf ein angepasstes Konzept für die Zahlungsabwicklung und Zahlungssicherung vorschlagen. | 3         |
|  | Komplexe aussenhandelsrelevante Geschäftsfälle (Aufträge, Projekte, Anfragen) analysieren und gestützt darauf die Leistungssicherungsinstrumente bestimmen.   | 3         |
| <b>Rechtliche Aspekte</b>                  | Ausgestaltung der Instrumente rechtlich beurteilen und die Instrumente im schweizerischen Recht einordnen sowie die Bedeutung der Bankenrichtlinien darlegen.                                       | 1         |
|  | Rechtsfolgen bei Vertragsstörungen (im Zusammenhang mit der Zahlungs-/ Leistungssicherung) beurteilen und ein zweckmässiges Vorgehen beschreiben.   | 3         |
| <b>Abwicklungskosten</b>                   | Kosten der Zahlungs- und Leistungssicherung bei komplexen Geschäftsfällen berechnen.  | 2         |
| <b>Zahlungssicherung</b>                   | ERA 600 für Akkreditive beschreiben und auf komplexe Fälle anwenden.  | 2         |
|  | Kriterien für den Einsatz von Zahlungssicherungsinstrumenten definieren.  | 3         |
|  | Akkreditive analysieren und Risiken beurteilen.   | 3         |
|  | Bedeutung und Ablauf des Back-to-Back Akkreditivs beschreiben und die Einsatzmöglichkeiten beurteilen.  | 3         |
|  | Bedeutung und Ablauf des Transferakkreditivs beschreiben und die Einsatzmöglichkeiten beurteilen.   | 3         |
| <b>Devisen</b>                             | Wechselkursschwankungen analysieren, erklären und in der Geschäftsabwicklung berücksichtigen.   | 2         |
|  | Einsatzkriterien für Kurssicherungsinstrumente erklären und definieren.   | 2         |
| <b>Finanzierung und Exportversicherung</b> | Politik internationaler Entwicklungsbanken und staatlicher Exportkreditversicherer verfolgen und analysieren.   | 3         |
|  | Einsatzkriterien für Kredit- und Kreditsicherungsinstrumente definieren und erklären  | 3         |
|  | Funktionsweise und Nutzen der Refinanzierung beschreiben und die Instrumente gegeneinander abgrenzen (Forfaitierung, Factoring, Diskontierung, Bevorschussung, Zessionskredit).                     | 1         |
|  | Komplexe Geschäftsfälle (Aufträge, Projekte, Anfragen) analysieren und gestützt darauf ein angepasstes Finanzierungskonzept vorschlagen.  | 3         |

| Themenbereiche                  | Lernziele / Anforderungen  | Taxonomie |
|---------------------------------|--|-----------|
| <b>Garantien</b>                | Einheitliche Richtlinien für auf Anfordern zahlbare Garantien (ERAG) erklären.   | 1         |
|                                 | Richtlinien für Garantien und Bürgschaften definieren.   | 3         |
|                                 | Zahlungsgarantien analysieren und Risiken beurteilen.  | 3         |
| <b>Wertpapiere</b>              | Richtlinien für den Umgang mit Wertpapieren im Aussenhandel festlegen.   | 3         |
|                                 | <b>Internationale Rahmenbedingungen</b>  |           |
| <b>Welthandel</b>               | Weltwirtschaftliche Entwicklungen bewerten und Auswirkungen auf das eigene Unternehmen beurteilen.   | 3         |
|                                 | Vernetzung der für die Schweizer Aussenwirtschaft wesentlichen Integrationsräume darstellen und deren Auswirkungen für die Schweizer Export-/ Import-industrie generell und für einzelne Unternehmen analysieren und beurteilen. | 3         |
|                                 | Problematik bei Handelshemmnissen und WTO-Verhandlungen verfolgen und erklären.  | 1         |
| <b>Wirtschaftsräume</b>         | Entwicklung wichtiger Wirtschaftsräume im Hinblick auf die eigene Branche und/oder Firma analysieren.  | 3         |
| <b>Schweiz</b>                  | Neuigkeiten bei SECO, EZV, ESTV und OSEC und Industrie- und Handelskammern verfolgen und erläutern.  | 1         |
| <b>Aussenwirtschaftspolitik</b> | Trends der Schweizer Entwicklungspolitik im Hinblick auf die eigene Branche und/oder Firma analysieren.  | 3         |
|                                 | Wirkung ausenwirtschaftspolitischer Instrumente wie z.B. Handelshemmnisse beschreiben.   | 1         |
| <b>Countertrade</b>             | Gegengeschäftsverpflichtungen nutzen   | 2         |
| <b>Handelsstatistik</b>         | Handelsstatistiken im Hinblick auf die eigene Branche und/oder Firma analysieren.  | 3         |
| <b>Globalisierung</b>           | Nord-Süd-Problematik erklären und die verschiedenen politischen Argumente nennen, mit denen man diesbezüglich im Import-/Exportgeschäft konfrontiert wird.   | 1         |
|                                 | Umweltrechte respektieren und auf nachhaltige Ressourcennutzung achten.  | 1         |
|                                 | Internationale Wettbewerbsfähigkeit von Ländern generell und der Schweiz im Besonderen analysieren und beurteilen.   | 2         |
|                                 | Informationen aus Statistiken für die strategische Entwicklung des eigenen Unternehmens nutzen.  | 2         |
|                                 | Trends und Konsequenzen der Globalisierung erläutern und ihre Bedeutung für die Entwicklung der eigenen Branche erkennen.  | 1         |
|                                 | Strategische Ansätze mitentwickeln, um die Herausforderungen der Globalisierung zu bewältigen.   | 3         |

| Themenbereiche                         | Lernziele / Anforderungen  | Taxonomie |
|--|--|-----------|
|  | <b>Gesetzliche Rahmenbedingungen</b>   |           |
| <b>Compliance</b>                      | Compliance-Risiken inkl. nichtzollrechtliche Erlasse NZE im Aussenhandel erkennen und mit geeigneten Massnahmen vorbeugen.   | 3         |
|  | Verhaltenskodex (Antikorruptionsrecht) definieren und seine Einhaltung überwachen.   | 3         |
|  | Rahmenverträge auf kartellrechtlich heikle Klauseln überprüfen.  | 3         |
|  | Beobachtungs- und Rückrufmassnahmen definieren.  | 3         |
|  | Schutz des Geistigen Eigentums für eigene Produkte in wichtigen Märkten prüfen.  | 3         |
|  | Eigene AGB gegen ausländische Konsumentenschutzbestimmungen kontrollieren.   | 3         |
|  | Verträge mit Handelsvertretern sowie Alleinvertriebsverträge auf Übereinstimmung mit lokalen Bestimmungen prüfen.  | 3         |
|  | Vorgehen bei Öffentlichen Ausschreibungen regeln.  | 3         |
|  | Anwendung des Eigentumsvorbehaltes in Verträgen regeln.  | 3         |
|  | <b>Rechtsfragen im Aussenhandel</b>  |           |
| <b>Vertragsabschluss</b>               | Umgang mit vorvertraglichen Regelungen im Aussenhandel festlegen.  | 3         |
| <b>Vertragsformen</b>                  | Formen des Exportverbundes (Konsortien etc.) erläutern.  | 1         |
|  | Art und Umfang des Exportverbundes (Konsortialhaftung) regeln.   | 3         |
|  | Verschiedene Formen des Aussenhandels (direkt, indirekt, Joint Venture, Franchising, Lizenzgeschäft) beschreiben und aufzeigen, welche Chancen und Risiken sich daraus für das eigene Unternehmen ergeben. | 3         |
| <b>Allgemeine Geschäftsbedingungen</b> | Umgang mit eigenen und fremden Allgemeinen Geschäftsbedingungen regeln.  | 3         |
|  | Eigene AGB festlegen.  | 3         |
| <b>Absatzmittlerverträge</b>           | Agenturverträge und Alleinvertriebsverträge beschreiben und gezielt einsetzen.   | 2         |
|  | Wichtige kartellrechtliche Vertragselemente von Agenturvertrag, Alleinvertriebsvertrag nennen und erläutern.   | 1         |
|  | Abwicklung von Agenturverträgen und Alleinvertriebsverträgen sowie die Problematik bei deren Auflösung anhand des OR darlegen.   | 1         |

| Themenbereiche                                  | Lernziele / Anforderungen   | Taxonomie |
|---|---|-----------|
| <b>Internationales Kaufrecht</b>                | Komplexe grenzüberschreitende Lieferverträge aus Sicht seines Unternehmens optimal formulieren und abwickeln.   | 2         |
|   | Bereits abgeschlossene grenzüberschreitende Lieferverträge bei allfälligen Vertragsstörungen unter Berücksichtigung von IPRG, LugÜ erkennen und beurteilen.   | 3         |
|   | Rahmenverträge abschliessen, beurteilen und umsetzen.   | 3         |
| <b>Immaterialgüterrecht</b>                     | Grundsatz der nationalen und internationalen Erschöpfung von Immaterialgüterrechten erklären und deren Bedeutung im Verhältnis mit Parallelimporten anhand der aktuellen Rechtsprechung beurteilen. | 3         |
|   | Internationalen Abkommen zum Schutz von Immaterialgüterrechten aufzählen und erklären.  | 1         |
| <b>Haftung und Haftungsbegrenzung</b>           | Produkthaftung erklären und gegenüber Gewährleistungshaftung abgrenzen.   | 1         |
|   | Geltung der EU-Produkthaftungsrichtlinien für Schweizer Hersteller erklären.  | 1         |
|   | Produktesicherheit gewährleisten sowie praktische Vorsorgemöglichkeiten zur Vermeidung der Produkthaftung erläutern und anwenden.   | 2         |
|   | Regeln für Haftungsausschlüsse und -beschränkungen definieren.  | 3         |
| <b>Versicherung</b>                             | Haftungs- und Versicherungsklauseln in komplexen Verträgen prüfen.  | 3         |
| <b>Internationales Privat- und Prozessrecht</b> | Regeln für die Rechtswahl definieren.   | 3         |
|   | Einbezug und Ausschluss von UN-Kaufrecht in Verträgen regeln.   | 3         |
|   | Grundzüge des Lugano-Übereinkommens erläutern   | 1         |
|   | Vor- und Nachteile alternativer Streiterledigungsverfahren inkl. Vollstreckbarkeit erläutern.   | 1         |
|   | Grundsätze für den Einsatz von Streiterledigungsverfahren definieren.   | 3         |
|   | <b>Risikomanagement</b>   |           |
|   | Rechtliche Risiken, Zahlungsrisiken, Garantierisiken, Ein-, Aus- und Durchfuhrisiken sowie Versandrisiken erkennen und mittels geeigneter Instrumente minimieren.                                   | 3         |
|   | Regeln für den Umgang mit rechtlichen Risiken, Zahlungsrisiken, Abgabenrisiken und Versandrisiken definieren  | 3         |
|   | Exportrisiken ganzheitlich beurteilen und in das Riskmanagement des Unternehmens integrieren.   | 3         |
|   | Risiken der Exportlogistik erkennen, bewerten und mittels geeigneter Instrumente minimieren.  | 3         |
|   | Transportversicherungskonzept im Aussenhandel definieren.   | 3         |

### 3.2 Unternehmensführung

| Themenbereiche                               | Lernziele / Anforderungen  | Taxonomie |
|--|--|-----------|
|  | <b>Organisation und Führung</b>  |           |
| <b>Strategische Führung</b>                  | Aussenhandelsbereich strategisch und operativ führen und entwickeln.   | 3         |
|  | Zusammen mit der Geschäftsleitung die strategische Planung und die Grundlagen der Führungsprozesse und Führungsmittel erarbeiten.  | 3         |
|  | Strategische Massnahmen im eigenen Verantwortungsbereich umsetzen.   | 2         |
|  | Betriebswirtschaftliche Kennzahlen berechnen und interpretieren (Free Cashflow, EBIT, ROE, Deckungsbeitrag, Liquidität).   | 2         |
| <b>Corporate Social Responsibility (CSR)</b> | Internationale Standards im Umweltbereich (Global Compact, OECD-Leitsätze für multinationale Unternehmen, Dreigliedrige Grundsatzerklärung über multinationale Unternehmen) kennen und anwenden.   | 2         |
| <b>Qualitäts- und Prozessmanagement</b>      | Managementprozesse (Planungs-, Führungs- und Steuerungsprozesse), Kernprozesse und Supportprozesse in eigenen Bereich definieren, umsetzen, messen, bewerten, vergleichen und daraus die notwendigen Strukturen und Massnahmen ableiten. | 3         |
|  | Aussenhandelsrelevante Unternehmensgrundsätze interpretieren und darauf abgestimmte Massnahmen der Aufbauorganisation im eigenen Arbeitsbereich entwickeln und umsetzen.   | 3         |
| <b>Aufbauorganisation</b>                    | Aufbauorganisation im Aussenhandel analysieren und optimieren.   | 3         |
| <b>Ablauforganisation</b>                    | Ablauforganisation im Aussenhandel analysieren und optimieren.   | 3         |
| <b>Projektmanagement</b>                     | Projektmanagementtechniken im internationalen Geschäft anwenden.   | 2         |
|  | Projekte planen und führen oder bei Projekten kompetent mitarbeiten.   | 2         |
|  | Methoden und Instrumente des Projektmanagements für betriebliche Projekte verwenden.   | 2         |
|  | Bedeutung des Projektmanagements erläutern.  | 1         |
|  | Projekte im internationalen Umfeld planen, effizient strukturieren, durchführen und abschliessen (Projektaufbauorganisation, Projektplanung, Projektstart, Projekt-Controlling, Projektabschluss).                                       | 2         |
|  | Anforderungen an den Projektmanager nennen und begründen.  | 1         |
|  | Aufgrund der Faktoren Zeit, Qualität und Kosten die Stakeholder-Erwartungen zu analysieren und begründen.  | 2         |
|  | Prozess der Problemlösung beschreiben und Methoden zur Entscheidungsfindung aufzählen und erklären.  | 1         |
| <b>Arbeitstechnik</b>                        | In der eigenen Führungsposition wichtige Aussenhandelsaspekte in die Unternehmensstrategie einbringen  | 2         |
|  | Kontakte zu Behörden und Verbänden bei Aussenhandelsproblemen nutzen   | 2         |
|  | Strategische Konflikte mit internationalen Geschäftspartnern lösen.  | 3         |

| Themenbereiche                       | Lernziele / Anforderungen  | Taxonomie |
|--------------------------------------|--|-----------|
|                                      | Gespräche und Verhandlungen im interkulturellen Umfeld führen.   | 3         |
|                                      | Kulturelle Besonderheiten in Präsentationen und Verhandlungen einbeziehen.   | 3         |
| <b>Mitarbeiterführung</b>            | Mitarbeiterbedarf und Mitarbeiter Einstellungen planen sowie Mitarbeiterselektion durchführen.   | 3         |
|                                      | Arbeitsrechtliche Normen bei Anstellung und Entlassung von Mitarbeitern erläutern und korrekt anwenden.                                | 2         |
|                                      | Teams entsprechend den Kompetenzen der einzelnen Mitarbeitenden zusammenstellen und anleiten.  | 3         |
|                                      | Fähigkeiten, Entwicklungspotenziale und Bedürfnisse von Mitarbeitenden erkennen und deren weitere Qualifizierung planen und einleiten. | 3         |
|                                      | Betrieblichen, beruflichen und persönlichen Nutzen von Fördermassnahmen für die Entwicklung der Mitarbeitenden beurteilen.             | 3         |
|                                      | Disziplinarische Massnahmen ergreifen, begründen und ausführen.  | 2         |
|                                      | Kündigungen beantragen oder aussprechen, Mitarbeiteraustritte vorbereiten und Arbeitszeugnisse erstellen.                              | 3         |
|                                      | <b>Marketing und Kommunikation</b>   |           |
| <b>Marketingkonzept</b>              | Entwicklungen und Trends bei den Erwartungen international tätiger (Gross-)Kunden analysieren und erklären.                            | 3         |
|                                      | Im Rahmen der eigenen Führungsposition länderspezifische Marketingkonzepte mitentwickeln.  | 3         |
|                                      | Markt- bzw. kundenspezifische Preiskonzepte entwickeln.  | 3         |
|                                      | Trends und Kundenbedürfnisse erkennen, neue Ideen und innovative Lösungen erarbeiten und in marktfähige Lösungen umsetzen.             | 3         |
|                                      | Statistiken, Kennzahlen und Marktforschungen lesen und interpretieren.   | 2         |
|                                      | Probleme in den Bereichen Unternehmensstrategie und Kundenorientierung erkennen und Lösungen ableiten.                                 | 3         |
|                                      | Aus Marktanalysen die Schlüsselprobleme erkennen und wichtige Marketingentscheide für den eigenen Bereich ableiten.                    | 3         |
|                                      | Bei der Entwicklung von Marketingkonzepten mitwirken.  | 2         |
|                                      | Ziele wie Angebote und Dienstleistungen, Marktstellung und Kundenbeziehung des Betriebs beschreiben.                                   | 1         |
| <b>Kundenbetreuung</b>               | Aussenhandelsrelevantes Kundenbeziehungsmanagement verstehen und Kundenbindungskonzepte erstellen (CRM).                               | 3         |
|                                      | Key Account Management für international tätige Schlüsselkunden definieren und umsetzen.   | 3         |
| <b>Information und Kommunikation</b> | Mit verschiedenen internen und externen Anspruchsgruppen kommunizieren und argumentieren.  | 2         |
|                                      | Informationsstrukturen festlegen und Kommunikationsmittel zweckmässig einsetzen (Kommunikation gestalten).                             | 3         |

| Themenbereiche                            | Lernziele / Anforderungen  | Taxonomie |
|---|--|-----------|
| <b>Internationale Verhandlungsführung</b> | Verhandlungsprozesses als zeitgemässe Strategie zur Lösung von Interessengegensätzen nutzen.   | 2         |
|   | Verhandlungsplan mit Argumentarien aufstellen.   | 3         |
|   | Verhandlungen erfolgreich durchführen.   | 3         |
|   | Bedeutung und Aufgabe der internationalen Verhandlungsführung im Aussenhandelsgeschäft erklären.   | 1         |
|   | Verhaltensmuster von Geschäftspartnern erkennen und den Geschäftserfolg im interkulturellen Umfeld positiv beeinflussen.   | 2         |
|   | Grundlegende kulturelle Eigenheiten und ihren Einfluss in Gesprächen und Verhandlungen beschreiben und berücksichtigen.  | 3         |
|   | <b>Finanzen</b>  |           |
| <b>Bilanz und Erfolgsrechnung</b>         | Einfluss des Aussenhandelsgeschäftes auf Unternehmenserfolg und -liquidität planen und überwachen.   | 3         |
|   | Geschäftsberichte von Geschäftspartnern im Aussenhandel analysieren und Geschäfts-/Kreditlimiten definieren.   | 3         |
| <b>Finanzanalyse und Finanzplanung</b>    | Aufgrund des Jahresabschlusses (Bilanz, Erfolgsrechnung, Mittelflussrechnung, Anhang, Jahresbericht) den finanziellen Zustand des Unternehmens analysieren und beurteilen. | 3         |
|   | Aussenhandelsrelevante Liquiditätsplanung methodisch richtig erstellen.  | 2         |
|   | Aussenhandelsrelevante Budgetierung, Budgetüberwachung (inkl. Kostenstellen, Kostenträger) durchführen   | 2         |
| <b>Investitionen</b>                      | Methoden der Investitionsrechnung (statische und dynamische) anwenden und ihre Bedeutung mit Bezug auf das Import- / Exportgeschäft erklären.                              | 2         |
|   | Rentabilität von geplanten Investitionen berechnen und begründen.  | 2         |
| <b>Controlling</b>                        | Prozesse der Planung, Steuerung und des Controllings des Exportgeschäftes beschreiben und mitgestalten.  | 3         |
| <b>Kalkulation</b>                        | Kalkulationsvorgaben für Aussenhandelsgeschäfte erstellen.   | 3         |
|   | Rabatt- und Skontogewährung für Aussenhandelsgeschäfte regeln.   | 3         |

## **4 Inkrafttreten und Gültigkeit**

Die vorliegende Wegleitung tritt am 1. Januar 2018 in Kraft.

Diese Wegleitung basiert auf der gültigen Prüfungsordnung.

Präsident der Prüfungskommission

Mitglied der Prüfungskommission