

Wegleitung

zur Prüfungsordnung über die Höhere Fachprüfung

Aussenhandelsleiterin/Aussenhandelsleiter



Trägerschaft

Swissmem
Handel Schweiz

Prüfungssekretariat

EPAH-EFCE
Eidg. Prüfungen Aussenhandel
Viaduktstrasse 8
4010 Basel
Telefon 061 202 94 53
info@epah-efce.ch
www.epah-efce.ch

Version 01.01.2023

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung	3
1.1 Zweck der Wegleitung	3
1.2 Trägerschaft	3
1.3 Prüfungskommission, Prüfungssekretariat, Ansprechstelle	3
2. Berufsbild.....	4
2.1 Arbeitsgebiet	4
2.2 Wichtigste Handlungskompetenzen	4
2.3 Berufsausübung	5
2.4 Beitrag des Berufs an Gesellschaft, Wirtschaft, Natur und Kultur	5
3. Zulassung zur Prüfung	6
3.1 Berufliche Voraussetzungen	6
3.2 Nachweis der Gleichwertigkeit.....	6
3.3 Ausbildungskurse.....	6
3.4 Nachteilsausgleich für Menschen mit Behinderungen.....	6
4. Prüfungsumfang und Bewertung	7
4.1 Allgemeines	7
4.2 Prüfungsteile / Prüfungsstoff.....	7
4.3 Bewertung	12
4.4 Zulässige Hilfsmittel	12
5. Prüfungsorganisation.....	12
5.1 Ausschreibung	12
5.2 Prüfungstermine und Prüfungsorte.....	12
5.3 Anmeldung.....	13
5.4 Prüfungsgebühr	13
5.5 Unfallversicherung	13
5.6 Prüfungsergebnis.....	13
5.7 Beschwerdeverfahren beim SBFI.....	13
5.8 Akteneinsichtsrecht.....	13
6. Inkrafttreten und Gültigkeit.....	14
7. Übersicht der Handlungskompetenzen	15
8. Anforderungsniveau	17

1. Einleitung

Gestützt auf Ziffer 2.21 Bst. a der Prüfungsordnung für Aussenhandelsleiterin/Aussenhandelsleiter erlässt die Prüfungskommission vorliegende Wegleitung zur genannten Prüfungsordnung.

1.1 Zweck der Wegleitung

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

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

1.2 Trägerschaft

Die folgenden Organisationen der Arbeitswelt bilden die Trägerschaft:

- Swissem
- Handel Schweiz

Gesetzliche Grundlagen

- Bundesgesetz über die Berufsbildung (Berufsbildungsgesetz, BBG) vom 13. Dezember 2002
- Verordnung über die Berufsbildung (Berufsbildungsverordnung, BBV) vom 19. November 2003

1.3 Prüfungskommission, Prüfungssekretariat, Ansprechstelle

Alle Aufgaben im Zusammenhang mit der Diplomerteilung werden einer Prüfungskommission übertragen. Die Mitglieder der Prüfungskommission werden durch die Trägerschaft für eine Amtsdauer von 3 Jahren gewählt.

Das Prüfungssekretariat erledigt die mit der Höheren Fachprüfung verbundenen administrativen Aufgaben und ist Ansprechstelle für diesbezügliche Fragen.

Adresse des Prüfungssekretariats

EPAH-EFCE
Eidg. Prüfungen Aussenhandel
Viaduktstrasse 8, 4010 Basel
Telefon 061 202 94 53
info@epah-efce.ch
www.epah-efce.ch

2. Berufsbild

2.1 Arbeitsgebiet

Aussenhandelsleiterinnen und Aussenhandelsleiter haben die Kompetenz, um anspruchsvolle und komplexe Planungs-, Führungs-, Steuerungs-, Fach-, Kommunikations- und Informationsaufgaben in der Arbeitswelt des Aussenhandels zu übernehmen. Sie arbeiten in international tätigen Handels-, Dienstleistungs- und Produktionsunternehmen. Sie übernehmen Vorgesetztenfunktion auf Kader-ebene, erarbeiten strategische Richtlinien und tragen die Gesamtverantwortung der Leistungen im Bereich des Imports und/oder Exports sowie des Crosstrades.

2.2 Wichtigste Handlungskompetenzen

Aussenhandelsleiterinnen und Aussenhandelsleiter

- bearbeiten Projekte und erstellen Konzepte für den Aussenhandel von Waren und Dienstleistungen;
- beteiligen sich an der Gestaltung einer verantwortungsvollen und nachhaltigen Unternehmensführung und berücksichtigen Umwelt- und Sozialstandards;
- erarbeiten zusammen mit der Geschäftsleitung ein auf den Aussenhandel ausgerichtetes Risikomanagement;
- überwachen alle Aspekte des Aussenhandels und führen ein professionelles, aussenhandelsrelevantes Risikomanagement unter Berücksichtigung der internationalen Abkommen und Vorgaben;
- beobachten Entwicklungen der Globalisierung, der Aussenwirtschaft und leiten Konsequenzen für die eigene Geschäftstätigkeit ab;
- erkennen die Unterschiede von nationalem und internationalem Marketing sowie die Möglichkeiten der Internationalisierungsstrategie;
- betreuen Key Accounts (Grosskunden) persönlich und organisieren die Gebietsverantwortung sowie die Betreuung (Area Management) durch die Einbindung geeigneter Absatzmittler (Distributoren);
- erstellen umfassende Angebote für die Abwicklung von Aussenhandelsgeschäften;
- überprüfen, überwachen und optimieren die Lieferung von Gütern und Dienstleistungen mit allen Verkehrsträgern unter Berücksichtigung der ökonomischen und ökologischen Gegebenheiten;
- gestalten, evaluieren und optimieren aussenhandelsrelevante Prozesse und passen diese veränderten Verhältnissen an;
- planen und organisieren unter Berücksichtigung der betrieblichen Vorgaben ein zweckmässiges aussenhandelsrelevantes Dokumenten- und Records-Management;
- erarbeiten aussenhandelsspezifische Businesspläne für ihren Verantwortungsbereich;
- erstellen aussenhandelsrelevante Teil- und Gesamtbudgets und überwachen diese;
- berechnen und interpretieren aussenhandelsrelevante betriebswirtschaftliche Zahlen und ziehen Schlüsse daraus, um situationsgerechte Massnahmen ableiten und umsetzen zu können;
- führen und betreuen Mitarbeitende.

2.3 Berufsausübung

Aussenhandelsleiterinnen und Aussenhandelsleiter arbeiten als Kaderleute in sehr unterschiedlichen Unternehmen wie zum Beispiel Handels-, Produktions- und Dienstleistungsunternehmen und zeichnen sich aus durch kompetentes und gepflegtes Auftreten, Kundenorientierung, Kreativität, lösungsorientierter Vorgehensweise, hoher Belastbarkeit und Flexibilität sowie interkultureller Kompetenz und Fremdsprachenkenntnisse.

Die Tätigkeiten von Aussenhandelsleiterinnen und Aussenhandelsleitern verlangen ausgeprägte organisatorische und planerische Fähigkeiten, eine stark vernetzte Denkweise sowie Durchsetzungsvermögen.

Aussenhandelsleiterinnen und Aussenhandelsleiter verfügen über ein vertieftes Fachwissen in internationalen Handelsgeschäften, des Kosten- und Preismanagements sowie der Kalkulation und können diese in ihrem Unternehmen umsetzen.

Aussenhandelsleiterinnen und Aussenhandelsleiter sind in der Lage, führungswirksame Unternehmensgrundsätze und Managementtechniken umzusetzen und eine Unternehmenspolitik für ein internationales Umfeld zu entwickeln.

Aussenhandelsleiterinnen und Aussenhandelsleiter kennen sich aus in den wichtigsten Fragen des Risiko- und Versicherungsmanagements ihres Unternehmens. Komplexe Rechtsfragen bearbeiten sie zusammen mit juristischen Fachpersonen. Sie verhandeln professionell und führen ihre Mitarbeitenden nach den Grundsätzen des modernen Personalmanagements.

2.4 Beitrag des Berufs an Gesellschaft, Wirtschaft, Natur und Kultur

Die internationalen Handelsgeschäfte bilden die Basis für die sichere Versorgung von Unternehmen und Konsumenten mit Rohstoffen, Halbfabrikaten und Endprodukten.

Aussenhandelsleiterinnen und Aussenhandelsleiter legen auf strategischer Ebene die Rahmenbedingungen fest, damit Güter sinnvoll, termingerecht und umweltschonend weltweit transportiert und verteilt werden. Sie handeln energie- und ressourceneffizient und sind sich ihrer Verantwortung gegenüber der Umwelt bewusst.

3. Zulassung zur Prüfung

3.1 Berufliche Voraussetzungen

Siehe Prüfungsordnung Ziff. 3.31.

Zur Prüfung wird zugelassen, wer

- a) über den Fachausweis als Aussenhandelsfachfrau bzw. Aussenhandelsfachmann oder einen gleichwertigen Ausweis verfügt und seit dessen Erwerb mindestens zwei Jahre einschlägige Berufserfahrung im Aussenhandel vorweisen kann;
oder
- b) über ein eidgenössisches Fähigkeitszeugnis, ein Diplom einer vom Bund anerkannten Handelsschule, ein Maturitätszeugnis (alle Typen) oder einen gleichwertigen Ausweis verfügt und mindestens sechs Jahre einschlägige Berufserfahrung im Aussenhandel vorweisen kann;
oder
- c) über einen Abschluss einer Universität, Fachhochschule, Höheren Fachschule, ein Diplom einer höheren Fachprüfung im kaufmännischen Bereich oder einen gleichwertigen Ausweis verfügt und mindestens drei Jahre einschlägige Berufserfahrung im Aussenhandel vorweisen kann.

Vorbehalten bleibt die fristgerechte Überweisung der Prüfungsgebühr nach Ziff.3.41 sowie die rechtzeitige und vollständige Abgabe der Diplomarbeit.

Bemerkung

Bei Teilzeitanstellung von weniger als 80% verlängert sich die erforderliche Dauer der praktischen Tätigkeit pro rata entsprechend. Die Prüfungskommission entscheidet über die Zulassung zur Prüfung. Als Stichtag für die Berufspraxis gilt das Datum des Anmeldeschlusses zur Prüfung.

3.2 Nachweis der Gleichwertigkeit

Für Abklärungen in Zusammenhang mit den Gleichwertigkeitsbedingungen und der geforderten Berufspraxis ist die Prüfungskommission zuständig.

Anträge sind schriftlich zu formulieren und mit den entsprechenden, vollständigen Unterlagen an die Prüfungskommission einzureichen. Eine Gleichwertigkeitsbescheinigung bzw. Ablehnung wird durch die Prüfungskommission innert einem Monat ausgestellt und ist kostenpflichtig.

3.3 Ausbildungskurse

Der Besuch der Ausbildungskurse als Vorbereitung für die Prüfung wird empfohlen. Die Teilnahme an den Kursen ist aber nicht Bedingung für die Zulassung zur Prüfung

3.4 Nachteilsausgleich für Menschen mit Behinderungen

Bei Einschränkungen und Behinderungen kann ein Nachteilsausgleich, soweit begründet und zumutbar, schriftlich spätestens zusammen mit der Prüfungsanmeldung beantragt werden. Weitergehende Informationen zur Chancengleichheit können dem Merkblatt des SBFI «Nachteilsausgleich für Menschen mit Behinderungen bei Berufsprüfungen und höheren Fachprüfungen» entnommen werden. Das Merkblatt kann auf der Internetseite des SBFI (www.admin.ch) heruntergeladen werden.

Die Prüfungskommission prüft und entscheidet in derartigen Fällen individuell und im Sinne der Gleichstellung.

4. Prüfungsumfang und Bewertung

4.1 Allgemeines

Durch die Höhere Fachprüfung wird festgestellt, ob die Kandidatin oder der Kandidat über die erforderlichen Fähigkeiten als qualifizierte Aussenhandelsleiterin oder qualifizierter Aussenhandelsleiter in einem Unternehmen der Branche Aussenhandel verfügt. Detaillierte Hinweise zu den notwendigen beruflichen Kompetenzen und Fähigkeiten (Übersicht der beruflichen Handlungskompetenzen und Anforderungsniveau) geben die Tabellen im Anhang dieser Wegleitung.

Im Rahmen der Prüfung wird nicht primär Wissen abgefragt, sondern anhand von praxisnahen Betriebssituationen geprüft, ob die Kandidatin oder der Kandidat den Lernstoff versteht, anwenden sowie neu auftretende Situationen analysieren und die beruflichen Kompetenzen situationsgerecht einsetzen kann.

4.2 Prüfungsteile / Prüfungsstoff

Die Höhere Fachprüfung orientiert sich an der beruflichen Praxis, die einem steten Wandel unterliegt. Deshalb werden nicht bloss schulisches Wissen, sondern 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:

Prüfungsteil	Art der Prüfung	Zeit	Gewichtung
1. Diplomarbeit			2
1.1 Diplomarbeit	schriftlich	vorgängig erstellt	
1.2 Präsentation	mündlich	15 Min.	
1.3 Fachgespräch	mündlich	30 Min.	
2. Integrierte Fallstudie	schriftlich	240 Min.	1
3. Management	schriftlich	180 Min.	1
4. Fachgespräch	mündlich	60 Min.	1
		Total	8 Std. 45 Min.

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.

Prüfungsteil 1: Diplomarbeit

Der Prüfungsteil 1 besteht aus drei Positionen und umfasst sämtliche Kompetenzbereiche. Die in diesem Teil geprüften Handlungskompetenzen sind in folgenden Handlungskompetenzbereichen aufgeführt (siehe Wegleitung):

- Festlegen von Geschäftsprozessen im Aussenhandel
- Überwachen des Waren- und Dienstleistungsverkehrs
- Sicherstellen des Geldflusses und der Zahlungssicherung
- Definieren von Rahmenbedingungen des Aussenhandels
- Beurteilen und Anwenden von Rechtsfragen im Aussenhandel
- Festlegen des Risikomanagements
- Gestalten der Organisation und Führung
- Definieren des Marketings und der Kommunikation
- Planen und Überwachen der Finanzen

Position 1.1: 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.
Gewichtung	70%
Bewertung	Die schriftlichen Unterlagen werden von zwei Experten korrigiert und bewertet. Bewertungskriterien Strategische und konzeptionelle Überlegungen – Enthält die Diplomarbeit Überlegungen zur strategischen und konzeptionellen Weiterentwicklung und Positionierung des Aussenhandels im Unternehmen? – Sind die dargelegten Konzepte realistisch und unter wirtschaftlichen Aspekten umsetzbar? Sachlichkeit, Logik, Zielerreichung – Sind die Aussagen und Inhalte fachlich korrekt? – Sind die Ausführungen sachlogisch sinnvoll gegliedert und ist ein roter Faden erkennbar? – Können die gesetzten Ziele mit den beschriebenen Massnahmen erreicht werden? Aufbau, Struktur, Vollständigkeit – Entsprechen Aufbau und Struktur den Vorgaben zu Diplomarbeit? – Sind alle notwendigen Inhalte in der Diplomarbeit enthalten? Eigenständigkeit, Standpunkte, Kreativität, Realitätsbezug, Machbarkeit – Sind die Ideen und Inhalte selbstständig entwickelt worden? – Entsprechen die gemachten Aussagen der beruflichen Realität des Unternehmens? – Zeigt die Diplomarbeit innovative und kreative Elemente? – Sind die geplanten Massnahmen mit vertretbarem Aufwand umsetzbar? – Sind die geplanten Massnahmen für die Beteiligten zumutbar und machbar? Umsetzung, Evaluation – Sind die geplanten Massnahmen wie geplant umgesetzt worden?

- Werden allfällige Abweichungen und Schwierigkeiten beschrieben und begründet?
- Werden die durchgeführten Massnahmen mit geeigneten Instrumenten evaluiert?

Sprache, Lesbarkeit, Darstellung

- Ist der Text sprachlich korrekt und gut lesbar?
- Gibt es Darstellungen, welche das Verständnis der Inhalte unterstützen?

Details siehe Wegleitung zur Diplomarbeit.

Position 1.2: Präsentation (mündlich)

Beschreibung	Dieser Prüfungsteil beinhaltet eine Präsentation der Diplomarbeit (15 Min.) mit zwei Expertinnen oder zwei Experten über die Diplomarbeit (Fragestellungen, Inhalte, Vorgehen, Resultate).
Gewichtung	10%
Bewertung	Die Präsentation wird von zwei Experten bewertet.
	Bewertungskriterien
	Präsentation
	– Persönlichkeit ○ Entspricht die Persönlichkeit und das Auftreten der Kandidatin/des Kandidaten dem Berufsbild der Aussenhandelsleiterin/dem Aussenhandelsleiter? – Gestik, Mimik ○ Werden die Präsentation und das Fachgespräch durch die Gestik und Mimik der Kandidatin/des Kandidaten wirkungsvoll unterstützt? – Medieneinsatz ○ Wird die Präsentation durch den Medieneinsatz wirkungsvoll unterstützt? ○ Sind die Darstellungen klar und gut verständlich? ○ Ist die Handhabung der Medien sicher?
	Kommunikation
	– Rhetorik, Wirkung ○ Wird die Präsentation durch die Rhetorik der Kandidatin/des Kandidaten wirkungsvoll unterstützt? – Überzeugungskraft, Argumentation ○ Argumentiert die Kandidatin/der Kandidat überzeugend und mit Beispielen aus der eigenen Praxis?
	Inhalte
	– Berufliche Kenntnisse ○ Sind die Ausführungen fachlich korrekt? ○ Werden die Fachbegriffe korrekt verwendet? – Einbezug der beruflichen Erfahrung ○ Werden die beruflichen Erfahrungen situationsgerecht die Lösungsvorschläge einbezogen? – Praxistransfer ○ Ist ein Transfer von Wissen und Fähigkeiten in die berufliche Praxis erkennbar?

Position 1.3: Fachgespräch (mündlich)

Beschreibung	Dieser Prüfungsteil beinhaltet ein Fachgespräch (30 Min.) mit zwei Expertinnen oder zwei Experten über die Diplomarbeit (Fragestellungen, Inhalte, Vorgehen, Resultate) sowie weitere Themen des Aussenhandels.
Gewichtung	20%
Bewertung	Das Fachgespräch wird von zwei Experten bewertet. Bewertungskriterien Kommunikation – Rhetorik, Wirkung ○ Wird das Fachgespräch durch die Rhetorik der Kandidatin/des Kandidaten wirkungsvoll unterstützt? – Überzeugungskraft, Argumentation ○ Argumentiert die Kandidatin/der Kandidat überzeugend und mit Beispielen aus der eigenen Praxis? Inhalte – Berufliche Kenntnisse ○ Sind die Ausführungen fachlich korrekt? ○ Werden die Fachbegriffe korrekt verwendet? – Einbezug der beruflichen Erfahrung ○ Werden die beruflichen Erfahrungen situationsgerecht in die Lösungsvorschläge einbezogen? – Praxistransfer ○ Ist ein Transfer von Wissen und Fähigkeiten in die berufliche Praxis erkennbar?

Prüfungsteil 2: Integrierte Fallstudie (schriftlich)

Beschreibung	In diesem Prüfungsteil geht es darum, eine themenübergreifende Fallstudie zu bearbeiten. Dabei werden aufgrund von Praxissituationen in Unternehmen die Handlungsstrategien sowie Führungs- und Arbeitsinstrumente für typische Aktivitäten erarbeitet, analysiert oder optimiert.
Handlungskompetenzbereiche	Die in diesem Teil geprüften Handlungskompetenzen sind in folgenden Handlungskompetenzbereichen aufgeführt: – Festlegen von Geschäftsprozessen im Aussenhandel – Überwachen des Waren- und Dienstleistungsverkehrs – Beurteilen des Geldflusses und der Zahlungssicherung – Definieren von Rahmenbedingungen des Aussenhandels – Beurteilen von Rechtsfragen im Aussenhandel – Festlegen des Risikomanagements – Gestalten der Organisation und Führung – Gestalten des Marketings und der Kommunikation – Überwachen der Finanzen
Bewertung	Die schriftlichen Unterlagen werden von zwei Experten korrigiert und bewertet. Bewertungskriterien – Fachliche Richtigkeit – Fähigkeit, Problemstellungen in den Bereichen des Aussenhandels und der Betriebswirtschaft konzeptionell zu lösen – Aufbau und Darstellung

Prüfungsteil 3: Management (schriftlich)

Beschreibung	Dieser Prüfungsteil umfasst eine schriftliche Prüfung zur verschiedenen berufskundlichen Themen der Betriebswirtschaft wie Organisation und Führung, Marketing sowie Finanz- und Rechnungswesen.
Handlungskompetenzbereiche	Die in diesem Teil geprüften Handlungskompetenzen sind in folgenden Handlungskompetenzbereichen aufgeführt: – Gestalten der Organisation und Führung – Gestalten des Marketings und der Kommunikation – Überwachen der Finanzen
Bewertung	Die schriftlichen Unterlagen werden von zwei Experten korrigiert und bewertet. Bewertungskriterien – Fachliche Richtigkeit – Fähigkeit, Arbeiten des Managements zu organisieren und umzusetzen

Prüfungsteil 4: Fachgespräch (mündlich)

Beschreibung	Dieser Prüfungsteil beinhaltet ein Fachgespräch mit mindestens zwei Experten zu verschiedenen Fragen aus den Arbeitsbereichen des Aussenhandels und der Betriebswirtschaft.
Handlungskompetenzbereiche	Die in diesem Teil geprüften Handlungskompetenzen sind in folgenden Handlungskompetenzbereichen aufgeführt: – Festlegen von Geschäftsprozessen im Aussenhandel – Überwachen des Waren- und Dienstleistungsverkehrs – Beurteilen des Geldflusses und der Zahlungssicherung – Definieren von Rahmenbedingungen des Aussenhandels – Beurteilen von Rechtsfragen im Aussenhandel – Festlegen des Risikomanagements – Gestalten der Organisation und Führung – Gestalten des Marketings und der Kommunikation – Überwachen der Finanzen
Bewertung	Zu den beruflichen Kompetenzen wird die Fähigkeit, Probleme vernetzt zu erkennen und zu lösen, Begründungs- und Argumentationsfähigkeit und Fachkenntnis bewertet. Neben den Fachkompetenzen werden auch die Methoden-, und Sozialkompetenzen geprüft und bewertet. Bewertungskriterien – Fachliche Richtigkeit – Vernetztes Denken und Handeln – Praxisbezug – Problemlösungsfähigkeit – Begründungs- und Argumentationsfähigkeit – Kommunikationsfähigkeit

Die detaillierten Anforderungen zum Prüfungsstoff sind im Anhang beschrieben.

4.3 Bewertung

Die Bewertung der einzelnen Prüfungsteile erfolgt gemäss Kapitel 6 der Prüfungsordnung. Die im Prüfungszeugnis einzeln aufgeführten Positionsnoten im Prüfungsteil 1 sind nicht anfechtbar.

4.4 Zulässige Hilfsmittel

Die Kandidatinnen und Kandidaten erhalten mit dem Aufgebot zur Prüfung diesbezüglich genaue Instruktionen. Alle im Aufgebot nicht explizit genannten Hilfsmittel sind nicht zugelassen.

Schriftliche Prüfungen

Zugelassen sind alle Lehr- und Hilfsmittel gemäss der aktuellen Hilfsmittel-Liste. Alle übrigen Hilfsmittel sind nicht zugelassen.

Mündliche Prüfungen

Allfällige Hilfsmittel werden von den Expertinnen und Experten zur Verfügung gestellt. Alle übrigen Hilfsmittel sind nicht zugelassen.

5. Prüfungsorganisation

5.1 Ausschreibung

Die Höhere Fachprüfung wird mindestens sechs Monate vor Prüfungsbeginn durch die Prüfungskommission ausgeschrieben. Die Ausschreibung erfolgt auf der Homepage von EPAH-EFCE (www.epah-efce.ch).

Prüfungsordnung und Wegleitung sowie die Anmeldeformulare und -unterlagen zur Prüfung können kostenlos auf der Webseite von EPAH-EFCE heruntergeladen werden (www.epah-efce.ch).

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

5.2 Prüfungstermine und Prüfungsorte

Die Prüfungstermine und der Anmeldeschluss werden auf der Homepage von EPAH-EFCE publiziert (siehe 5.1). Die jeweiligen Prüfungsorte können dem Anmeldeformular entnommen werden.

Terminübersicht

Im Zusammenhang mit der Prüfung gelten folgende Termine:

6 Monate vor Beginn der Prüfung	Ausschreibung
5 Monate vor Beginn der Prüfung	Anmeldeschluss
4 Monate vor Beginn der Prüfung	Zulassungsentscheid
2 Monate vor Beginn der Prüfung	Spätester Rücktrittstermin
40 Tage vor Beginn der Prüfung	Aufgebot zur Prüfung
30 Tage vor Beginn der Prüfung	Allfälliges Ausstandsbegehren gegen Expertinnen oder Experten

5.3 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. Das Anmeldeformular kann beim Prüfungssekretariat bestellt oder von der Homepage von EPAH-EFCE heruntergeladen werden (www.epah-efce.ch).

Abmeldungen sind schriftlich dem Prüfungssekretariat mitzuteilen. Das Prüfungssekretariat steht auch für allfällige Auskünfte zur Verfügung.

5.4 Prüfungsgebühr

Die Prüfungsgebühr ist nach bestätigter Zulassung zur Prüfung zu entrichten. Die geltenden Prüfungsgebühren werden auf der Homepage von EPAH-EFCE publiziert. Repetentinnen und Repetenten der Prüfung erhalten je nach Zahl der nochmals zu absolvierenden Prüfungsteile eine Ermässigung der Prüfungsgebühr.

Gebühren bei einem Rücktritt von der Prüfung

Kandidatinnen und Kandidaten, die nach der Anmeldung bis 2 Monate vor Prüfungsbeginn zurücktreten oder nach dem Zulassungsentscheid aus entschuldbaren Gründen von der Prüfung zurücktreten müssen, wird der einbezahlte Betrag unter Abzug der entstandenen Kosten rückerstattet.

Wer später ohne entschuldbaren Grund zurücktritt, hat keinen Anspruch auf Rückerstattung der Gebühr (Ziff. 3.43 und Ziff. 6.42 der Prüfungsordnung).

5.5 Unfallversicherung

Es ist Sache der Kandidatin oder des Kandidaten, sich gegen Risiken zu versichern (Unfall, Krankheit, Haftpflicht usw.).

5.6 Prüfungsergebnis

Die Prüfungskommission entscheidet innerhalb eines Monats nach der Prüfung an einer Sitzung über die definitive Notengebung. Zu dieser Sitzung ist eine Vertreterin oder ein Vertreter des SBFI eingeladen. Im Anschluss an die Notensitzung verschickt das Prüfungssekretariat die Resultate an alle Prüfungsabsolventen. Das Prüfungssekretariat bestellt die Diplome beim SBFI und lässt sie den erfolgreichen Kandidatinnen und Kandidaten zukommen.

5.7 Beschwerdeverfahren beim SBFI

Gegen Entscheide der Prüfungskommission, wegen Nichtzulassung zur Prüfung oder Verweigerung des Diploms, kann innert 30 Tagen nach Eröffnung beim SBFI Beschwerde eingereicht werden. Diese muss die Anträge der Beschwerdeführerin oder des Beschwerdeführers und deren Begründung enthalten. Über die Beschwerde entscheidet in erster Instanz das SBFI. Sein Entscheid kann innert 30 Tagen nach Eröffnung an das Bundesverwaltungsgericht weitergezogen werden. Das Merkblatt kann auf der Internetseite des SBFI (www.SBFI.admin.ch) heruntergeladen werden.

5.8 Akteneinsichtsrecht

Das Gesuch um Gewährung der Akteneinsicht ist bei der Prüfungskommission zu stellen. Kandidatinnen und Kandidaten können sich bei der Einsichtnahme vertreten lassen bzw. zusammen mit der Rechtsvertreterin oder dem Rechtsvertreter an der Einsichtnahme erscheinen. Die Prüfungskommission kann diese auffordern, sich durch schriftliche Vollmacht auszuweisen. Das Einsichtsrecht besteht während der Beschwerdefrist sowie während eines laufenden Beschwerdeverfahrens. Kandidierende, welche eine Prüfung bestanden haben, haben grundsätzlich keinen Anspruch auf Akteneinsicht, es sei denn, es liege ein schutzwürdiges Interesse vor. Das Merkblatt kann auf der Internetseite des SBFI (www.SBFI.admin.ch) heruntergeladen werden.

6. Inkrafttreten und Gültigkeit

Diese Wegleitung wurde am 12. November 2021 durch die Prüfungskommission genehmigt und tritt am 1. Januar 2023 in Kraft.

Im Namen der Prüfungskommission:

Martin Schuler
Präsident der Prüfungskommission

Urs Affolter
Mitglied der Prüfungskommission

7. Übersicht der Handlungskompetenzen

Das Berufsbild (basierend auf den Handlungskompetenzen), die Übersicht der Handlungskompetenzen (basierend auf der Analyse der Berufstätigkeiten) und das Anforderungsniveau (Beschreibung der Kompetenzbereiche, inkl. Leistungskriterien) bilden das Qualifikationsprofil.

	 Handlungskompetenzbereiche	Handlungskompetenzen					
		1	2	3	4	5	6
A	Festlegen von Geschäftsprozessen im Aussenhandel	A1 Geschäftsprozesse zur Abwicklung von Aussenhandels-geschäften definieren, kontrollieren und optimieren	A2 Ablage und Verantwortung für Geschäftsunterlagen sowie Zoll- und MWST-Dokumente festlegen	A3 Trends und Entwicklungen der Aussenwirtschaft beobachten und Konsequenzen für die eigene Geschäftstätigkeit ableiten			
B	Überwachen des Waren- und Dienstleistungsverkehrs	B1 Anforderungen des Zollrechts auf komplexe Geschäftsfälle anwenden	B2 Exportrechtlichen Prüfprozess für Aussenhandels-geschäfte definieren und überwachen	B3 Logistikdienstleistungen definieren und evaluieren sowie Rahmenverträge mit Logistikdienstleistern abschliessen	B4 Anspruchsvolle Rechtsfragen im Zusammenhang mit Logistikverträgen und dem internationalen Versand analysieren und beurteilen	B5 Komplexe aussenhandelsrelevante Geschäftsfälle analysieren, beurteilen sowie Liefer- und Zahlungsbedingungen vorgeben	B6 Controlling-Kennzahlen im Aussenhandel definieren und auswerten sowie entsprechende Massnahmen ableiten
C	Sicherstellen des Geldflusses und der Zahlungssicherung	C1 Strategie und Richtlinien für die Zahlungssicherung festlegen	C2 Rechtsfolgen bei Vertragsstörungen beurteilen und Massnahmen definieren	C3 Akkreditive analysieren und Risiken beurteilen	C4 Wechselkursschwankungen analysieren und Kurssicherungsinstrumente definieren	C5 Einsatzkriterien für Kreditsicherungsinstrumente festlegen	
D	Definieren von Rahmenbedingungen des Aussenhandels	D1 Weltwirtschaftliche Entwicklungen bewerten und Auswirkungen auf das eigene Unternehmen beurteilen	D2 Entwicklung wichtiger Wirtschaftsräume in Hinblick auf die globale Wirtschaft analysieren	D3 Strategische Ansätze mitentwickeln, um die Herausforderung der Globalisierung zu bewältigen	D4 Nachhaltige Ressourcennutzung im Aussenhandel umsetzen		
E	Beurteilen und Anwenden von Rechtsfragen im Aussenhandel	E1 Gesetzliche Rahmenbedingungen im Aussenhandel erkennen und einhalten	E2 Umgang mit vorvertraglichen Regelungen im Aussenhandel festlegen	E3 Verträge abschliessen, beurteilen und umsetzen	E4 Regeln sowie Haftungsausschlüsse und -beschränkungen definieren	E5 Haftungs- und Versicherungsklauseln in komplexen Verträgen prüfen	
F	Festlegen des Risikomanagements	F1 Systematischen Umgang mit Aussenhandelsrisiken festlegen und kontrollieren	F2 Versicherungskonzept im Aussenhandel definieren	F3 Einsatz der Exportrisikoversicherung beurteilen			

		1	2	3	4	5	6
G	Gestalten der Organisation und Führung	G1 Aussenhandelsbereich strategisch und operativ führen und entwickeln	G2 Betriebliche Veränderungsprozesse im Bereich des Aussenhandels einleiten und mitgestalten (Change Management)	G3 Projekte planen und führen sowie bei interdisziplinären Projekten kompetent mitarbeiten.	G4 Mitarbeitende unterschiedlicher Kulturen führen und betreuen		
H	Definieren des Marketings und der Kommunikation	H1 Unternehmerische Chancen und Risiken des Auslands-geschäfts erkennen und die Bedeutung der eigenen Internationalisierung im Rahmen der Globalisierung beurteilen.	H2 Aus Marktanalysen die Schlüsselprobleme erkennen und Marketingentscheide für den Aussenhandel ableiten	H3 Angebote und Dienstleistungen im Aussenhandel gemäss einem Marketingkonzept gestalten und umsetzen	H4 Grosskunden persönlich betreuen und die Gebietsverantwortung sowie die Betreuung organisieren	H5 Gespräche und Verhandlungen im interkulturellen Umfeld führen	H6 Informationsstrukturen festlegen und Kommunikationsmittel zweckmässig einsetzen
I	Planen und Überwachen der Finanzen	I1 Einfluss des Aussenhandels-geschäftes auf Unternehmens-erfolg und -liquidität erläutern, planen und überwachen.	I2 Aussenhandelsrelevante betriebswirtschaftliche Kennzahlen berechnen und interpretieren	I3 Prozesse der Planung, Steuerung und des Controllings beschreiben und mitgestalten.	I4 Kalkulationsvorgaben für Aussenhandelsgeschäfte erstellen	I5 Rentabilität von Investitionen berechnen und begründen	

8. Anforderungsniveau

A. Festlegen von Geschäftsprozessen im Aussenhandel

Beschreibung des Handlungskompetenzbereichs Aussenhandelsleiterinnen und Aussenhandelsleiter (AHL) definieren, kontrollieren und optimieren Geschäftsprozesse zur Abwicklung von Aussenhandelsgeschäften. Sie legen die Ablage für Geschäftsunterlagen sowie für Zoll- und MWST-Dokumente fest. Sie beobachten Trends und Entwicklungen der Aussenwirtschaft und leiten Konsequenzen für die eigene Geschäftstätigkeit ab.	Kontext Geschäftsprozesse zur Abwicklung von Aussenhandelsgeschäften Aussenhandelsdokumenten Trends und Entwicklungen der Aussenwirtschaft Applikationen im Unternehmen mit Bezug zum Aussenhandel
--	---

Handlungskompetenzen	Leistungskriterien
A1 Geschäftsprozesse zur Abwicklung von Aussenhandelsgeschäften definieren, kontrollieren und optimieren	Auftragsabwicklung – Geschäftsprozesse zur Abwicklung von Aussenhandelsgeschäften definieren, kontrollieren und optimieren (3) – Lieferung von Gütern und Dienstleistungen unter Berücksichtigung der ökonomischen und ökologischen Gegebenheiten überprüfen, überwachen und optimieren (3) – Korrekte Anwendung der geeigneten Incoterms-Regeln überwachen (2)
A2 Ablage und Verantwortung für Geschäftsunterlagen sowie Zoll- und MWST-Dokumente festlegen	Aussenhandelsdokumente – Umgang mit Aussenhandelsdokumenten regeln (3) – Ablage und Verantwortung für Geschäftsunterlagen sowie Zoll- und MWST-Dokumente festlegen (Archivierungsrichtlinien) (2) – Haftung bei der Erstellung von Dokumenten und Zollpapieren erläutern (1)
A3 Trends und Entwicklungen der Aussenwirtschaft beobachten und Konsequenzen für die eigene Geschäftstätigkeit ableiten	Trends und Entwicklungen – Trends und Entwicklungen (inkl. Digitalisierung und Kreislaufwirtschaft) mit Bezug auf Geschäftsprozesse im Aussenhandel erkennen und die Auswirkungen beurteilen (3) – Einsatz von Applikationen mit Bezug zum Aussenhandel in der Unternehmensinformatik definieren, evaluieren und implementieren (3)

B. Überwachen des Waren- und Dienstleistungsverkehrs

Beschreibung des Handlungskompetenzbereichs AHL wenden die Anforderungen des Zollrechts auf komplexe Geschäftsfälle an. Sie definieren und überwachen den exportrechtlichen Prüfprozess für Aussenhandelsgeschäfte. AHL definieren und evaluieren Logistikdienstleistungen und schliessen Rahmenverträge mit Logistikdienstleistern ab. Sie analysieren und beurteilen anspruchsvolle Rechtsfragen im Zusammenhang mit Logistikverträgen und dem internationalen Versand und geben Liefer- und Zahlungsbedingungen vor. Sie definieren Controlling-Kennzahlen im Aussenhandel, werten diese aus und leiten entsprechende Massnahmen ab.	Kontext Zollrecht Tarifierungsgrundsätze Exportrechtlicher Prüfprozess Sicherheit der Lieferkette Logistikdienstleistungen Vorversandkontrollen Dienstleistungen im Ausland Ursprung Umsatzsteuer (MWST) Internationale Liefer- und Zahlungsbedingungen Controlling-Kennzahlen im Aussenhandel
--	---

Berufliche Handlungskompetenzen	Leistungskriterien
B1 Anforderungen des Zollrechts auf komplexe Geschäftsfälle anwenden	Zoll – Anforderungen des Zollrechts auf komplexe Geschäftsfälle anwenden (2) – Zollrechtliche Verfahrenserleichterungen beantragen (2) – Zollverfahren der Schweiz und im Ausland implementieren und überwachen (2) – Über den Einsatz von Verzollungspartner wie Spediteur, Inhouse-Verzollung, Zollagenten entscheiden (3) – Korrekte Zollwertermittlung definieren und überwachen (2) – Tarifierungsgrundsätze und dessen Umsetzung in den Stammdaten definieren (2) – Umgang mit ZAZ-Konten regeln (2)
B2 Exportrechtlichen Prüfprozess für Aussenhandelsgeschäfte definieren und überwachen	Exportrechtlicher Prüfprozess – Exportrechtlichen Prüfprozess für Aussenhandelsgeschäfte definieren und überwachen (2) – Exportrechtliche Generalausfuhrbewilligungen beantragen (2) Sicherheit der Lieferkette – Sicherheitsbezogener Status wie Authorized Economic Operator (AEO) beantragen (2) – Sicherheitsrelevanter Status wie «Bekannter Versender» (BAZL) beantragen (2)

Berufliche Handlungskompetenzen	Leistungskriterien
B3 Logistikdienstleistungen definieren und evaluieren sowie Rahmenverträge mit Logistikdienstleistern abschliessen	Logistikdienstleistungen – Art und Umfang der erforderlichen Logistikdienstleistungen unter Berücksichtigung von Green Logistics definieren (3) – Logistikdienstleister und Logistikdienstleistungen evaluieren (3) – Ökologische Kriterien zur Bewertung von Logistikdienstleistern festlegen und in die Evaluation integrieren (3) – Logistikcontrolling definieren (3) – Bedeutung der Logistik im Welthandel erklären und logistische Entwicklungen aufzeigen (1) – Ausschreibungen von Logistikdienstleistungen formulieren und durchführen (2) – Anspruchsvolle Rechtsfragen im Zusammenhang mit Logistikverträgen und dem internationalen Versand analysieren und beurteilen (3) – Logistikverträge rechtskonform aushandeln, abschliessen und umsetzen (3) – Wesentliche Bestandteile von Logistikverträge erläutern (1) – Chancen, Risiken und rechtliche Fragen des Outsourcings beurteilen (3) – Lagerstrategie, speziell für Distributions-/Konsignationslager definieren (3) – Über die Nutzung von Zolllagern, Zollfreilagern, Offene Zolllager und Freihandelszonen im In- und Ausland entscheiden (3) – Verpackungs- und Umschlagsrichtlinien festlegen (3) Vorversandkontrollen – Notwendigkeit von Vorversandkontrollen erkennen, abklären und deren Kostenfolgen beurteilen sowie Aufgaben von Warenprüfgesellschaften beschreiben (2)
B4 Anspruchsvolle Rechtsfragen im Zusammenhang mit Logistikverträgen und dem internationalen Versand analysieren und beurteilen	Dienstleistungen im Ausland – Doppelbesteuerungsabkommen der Schweiz und ihre Bedeutung für Betriebsstätten beschreiben (1) – Geschäftsfälle erkennen, die eine Betriebsstätte im Ausland oder im Inland zur Folge haben und entsprechende Massnahmen einleiten (z.B. BEPS-Richtlinien) (2) – Registrierungspflichten für Werkverträge im Ausland erfüllen (2) – Richtlinien bei Gewährleistungs-, Montage-, Inbetriebnahme- und Serviceeinsätze im Aussenhandel erkennen und deren Einhaltung sicherstellen (2) – Einsatz von Testmaschinen und Verleihgeschäft im Ausland planen und organisieren (2)
B5 Komplexe aussenhandelsrelevante Geschäftsfälle analysieren, beurteilen sowie Liefer- und Zahlungsbedingungen vorgeben	Ursprung – Bedeutung von Freihandelsabkommen analysieren (3) – Ermittlung und Nachweis der Ursprungsangaben definieren und überwachen und Ursprungsprüfpfad sicherstellen (3) – Korrekte Anwendung von Ursprungsberechnungen überwachen (2) – Ursprungsbezogener Status als Ermächtigter Ausführer (EA) beantragen und die Einhaltung der Richtlinien sicherstellen (2) – Inhalt des WTO-Abkommens über Ursprungsregeln und die wesentlichen Inhalte der nationalen (CH) Rechtsgrundlagen über die Ursprungsregeln erklären (1) – Erstellung und Prüfung von Ursprungsnachweisen überwachen (2)

Berufliche Handlungskompetenzen	Leistungskriterien
	Umsatzsteuer (MWST) – Ort der Lieferung bzw. Leistung in komplexen Fällen ermitteln (3) – Dreiecks- und Reihengeschäfte in komplexen Fällen unterstützen (2) – Komplexe Geschäftsfälle in Bezug auf EU-MWST beurteilen und korrekte Anwendung sicherstellen (3) – Abrechnung EU-MWST mit Finanzämtern koordinieren (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) – Einfluss von Transferpreisen auf den Handel beurteilen und länderspezifische Richtlinien berücksichtigen (2) Internationale Liefer- und Zahlungsbedingungen – Konzept für den Einsatz von Zahlungs- und Finanzierungsinstrumenten im Aussenhandel definieren und umsetzen (3) – Komplexe Aussenhandelsgeschäftsfälle (Aufträge, Projekte, Anfragen) analysieren, beurteilen und fallbezogen angepasste Liefer- und Zahlungsbedingungen vorschlagen (3) – Zweck und Rahmenbedingungen der Exportrisikoversicherungen erklären und im internationalen Kontext anwenden (1)
B6 Controlling-Kennzahlen im Aussenhandel definieren und auswerten sowie entsprechende Massnahmen ableiten	Controlling-Kennzahlen – Controlling-Kennzahlen im Aussenhandel definieren und auswerten sowie entsprechende Massnahmen ableiten (2)

C. Beurteilen des Geldflusses und der Zahlungssicherung

Beschreibung des Handlungskompetenzbereichs AHL legen Strategie und Richtlinien für die Zahlungssicherung fest. Sie beurteilen Rechtsfolgen bei Vertragsstörungen und definieren Massnahmen. AHL analysieren Akkreditive und beurteilen die damit zusammenhängenden Risiken. Zudem analysieren sie Wechselkursschwankungen und definieren Instrumente zur Kurssicherung. Bei Kreditsicherungsinstrumente legen sie die Kriterien für deren Einsatz fest.	Kontext Strategie und Richtlinien für die Zahlungsabwicklung Analyse von komplexen Aussenhandelsgeschäftsfällen Rechtsfolgen bei Vertragsstörungen Zahlungs- und Leistungssicherung bei komplexen Geschäftsfällen Wechselkursschwankungen und Kurssicherungsinstrumente Finanzierung und Exportversicherung Garantien
---	---

Handlungskompetenzen	Leistungskriterien
C1 Strategie und Richtlinien für die Zahlungssicherung festlegen	Zahlungssicherung – Strategie und Richtlinien für die Zahlungsabwicklung festlegen (3) – Geeignete Finanzinstitute für die Abwicklung von Aussenhandelsgeschäften auswählen (2) – Komplexe Aussenhandelsgeschäftsfälle (Aufträge, Projekte, Anfragen) analysieren und gestützt darauf ein angepasstes Konzept für die Zahlungsabwicklung, Zahlungs- und Leistungssicherung vorschlagen (3) – Richtlinien für den Umgang mit Wertpapieren im Aussenhandel festlegen (3) – Ausgestaltung der Instrumente der Zahlungs-/Leistungssicherung rechtlich beurteilen und die Instrumente im schweizerischen Recht einordnen sowie die Bedeutung der Bankenrichtlinien darlegen (1)
C2 Rechtsfolgen bei Vertragsstörungen beurteilen und Massnahmen definieren	Vertragsstörungen – Rechtsfolgen bei Vertragsstörungen (im Zusammenhang mit der Zahlungs-/Leistungssicherung) beurteilen und ein zweckmässiges Vorgehen beschreiben (3)
C3 Akkreditive analysieren und Risiken beurteilen	Akkreditiv – Kosten der Zahlungs- und Leistungssicherung bei komplexen Geschäftsfällen berechnen (2) – Verschiedene Akkreditivarten gemäss ERA 600 beschreiben, Einsatzmöglichkeiten beurteilen und auf komplexe Fälle anwenden (3) – Komplexe Akkreditive prüfen, Risiken beurteilen und Kosten berechnen (3)
C4 Wechselkursschwankungen analysieren und Kurssicherungsinstrumente definieren	Wechselkurse – Wechselkursschwankungen analysieren, erklären und in der Geschäftsabwicklung berücksichtigen (2) – Einsatzkriterien für Kurssicherungsinstrumente erklären und definieren (2)

C5 Einsatzkriterien für Kreditsicherungs-instrumente festlegen	Finanzierung und Exportversicherung – Politik internationaler Entwicklungsbanken und staatlicher Exportkreditversicherer verfolgen und analysieren (3) – Einsatzkriterien für Kredit-/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 Finanzierungs-konzept vorschlagen (3) Garantien – Richtlinien für Garantien und Bürgschaften definieren (2) – Rechts- und Erscheinungsformen von Garantien und Bürgschaften beschreiben, deren zeitliche Reihenfolge im Aussen-handelsgeschäft darstellen und die Risiken beurteilen (3) – Korrekte Einbindung der Bankgarantien in komplexen Geschäftsfällen (z.B. in Verbindung mit Akkreditiven) sicherstellen (2)
---	---

D. Definieren von Rahmenbedingungen des Aussenhandels

Beschreibung des Handlungskompetenzbereichs AHL bewerten die Entwicklungen der Weltwirtschaft und wichtiger Wirtschaftsräume und beurteilen Auswirkungen auf das eigene Unternehmen. Sie sind in der Lage, bei der Entwicklung von strategischen Ansätze mitzuwirken, um die Herausforderung der Globalisierung zu bewältigen und die nachhaltige Ressourcennutzung im Aussenhandel umzusetzen	Kontext Entwicklungen der Weltwirtschaft und von Wirtschaftsräumen Geopolitische Trends und Entwicklungen Nachhaltige Ressourcennutzung im Aussenhandel
---	---

Handlungskompetenzen	Leistungskriterien
D1 Weltwirtschaftliche Entwicklungen bewerten und Auswirkungen auf das eigene Unternehmen beurteilen	Weltwirtschaftliche Entwicklungen – Weltwirtschaftliche Entwicklungen bewerten und Auswirkungen beurteilen (3) – Vernetzung der für die Schweizer Aussenwirtschaft wesentlichen Integrationsräume darstellen und deren Auswirkungen für die schweizerische Wirtschaft generell und für einzelne Unternehmen analysieren und beurteilen (3) – Entwicklung bei Handelshemmnissen und WTO-Verhandlungen verfolgen und erklären (1)
D2 Entwicklung wichtiger Wirtschaftsräume in Hinblick auf die globale Wirtschaft analysieren	Entwicklungen von Wirtschaftsräumen – Entwicklung wichtiger Wirtschaftsräume im Hinblick auf die globale Wirtschaft analysieren (3) – Handelsstatistik im Hinblick auf das eigene Unternehmen analysieren (3) – Internationale Wettbewerbsfähigkeit von Ländern generell und der Schweiz im Besonderen analysieren und beurteilen (3)
D3 Strategische Ansätze mitentwickeln, um die Herausforderung der Globalisierung zu bewältigen	Schweiz – Neuigkeiten bei SECO, BAZG, ESTV sowie Industrie- und Handelskammern verfolgen und erläutern (1) Aussenwirtschaftspolitik – Trends und Strategie der Schweizer Aussenwirtschaftspolitik erläutern (3) – Wirkung aussenwirtschaftspolitischer Instrumente wie z.B. Handelshemmnisse beschreiben (1) Countertrade – Arten von Countertrade beschreiben und Gegengeschäftsverpflichtungen umsetzen (2) Globalisierung – Geopolitische Trends und Entwicklungen erläutern und Argumente nennen, mit denen man diesbezüglich im Aussenhandelsgeschäft konfrontiert wird (1) – Trends und Konsequenzen der Globalisierung erläutern und ihre Bedeutung für die Entwicklung der eigenen Branche und des eigenen Unternehmens erkennen (1) – Strategische Ansätze mitentwickeln, um die Herausforderungen der Globalisierung zu bewältigen (3)

Handlungskompetenzen	Leistungskriterien
D4 Nachhaltige Ressourcennutzung im Aussenhandel umsetzen	Nachhaltigkeit – Umweltgesetzgebung und Umweltrichtlinien respektieren und umsetzen resp. beachten sowie auf nachhaltige Ressourcennutzung achten (2) – Internationale Standards, Normen und Initiativen im Transportwesen und deren Bedeutung auf den Aussenhandel erläutern (1) – Aussenhandel von Gütern und Dienstleistungen auf negative Umweltauswirkungen analysieren und strategische Ansätze entwickeln, um diese Auswirkungen zu reduzieren (3) – Auswirkungen des Emissionshandels auf globale Handelstätigkeiten erläutern (1) – Preise für die Kompensationszahlungen von Treibhausgasemissionen einschätzen (2) – Resultate von Ökobilanzen interpretieren (z.B. CO₂-Fussabdruck) (2)

E. Beurteilen von Rechtsfragen im Aussenhandel

Beschreibung des Handlungskompetenzbereichs AHL erkennen gesetzliche Rahmenbedingungen im Aussenhandel und halten diese ein. Sie legen den Umgang mit vertraglichen Regelungen im Aussenhandel fest. Zudem schliessen sie Verträge ab und setzen sie um. Sie definieren die Regeln sowie Haftungsausschlüsse und -beschränkungen.	Kontext Gesetzliche Rahmenbedingungen im Aussenhandel Internationales Privat- und Prozessrecht Vorvertraglichen Regelungen Vertragsformen Allgemeine Geschäftsbedingungen Absatzmittlerverträge Logistikverträge Internationales Kaufrecht Immaterialgüterrecht Haftung und Haftungsbegrenzung
--	---

Handlungskompetenzen	Leistungskriterien
E1 Gesetzliche Rahmenbedingungen im Aussenhandel erkennen und einhalten	Gesetzliche Rahmenbedingungen – Compliance-Risiken im Aussenhandel erkennen und mit geeigneten Massnahmen vorbeugen/mitigieren (3) – Code of Conduct in Bezug zum Aussenhandel definieren und seine Einhaltung entlang der ganzen Wertschöpfungskette überwachen (3) – Verhaltenskodex (Antikorruptionsrecht) definieren und seine Einhaltung überwachen (1) – Schutz des Geistigen Eigentums für eigene Produkte prüfen (2) – Produkthaftpflicht bei Warenlieferungen berücksichtigen sowie den Rückruf von Produkten veranlassen (3) – Anwendungsbereiche der Produkthaftpflicht im Aussenhandel sowie den allfälligen Rückruf von Produkten beschreiben (1) – Verträge auf kartellrechtlich relevante Klauseln überprüfen und Übereinstimmung mit lokalen Bestimmungen prüfen lassen (3) – Umfang und Verantwortung für Aussenhandels-Stammdaten definieren (2) – Vorgehen bei öffentlichen Ausschreibungen regeln (3) – Anwendung des Eigentumsvorbehaltes in Verträgen regeln (3) – Verträge mit Handelsvertretungen sowie Alleinvertriebsverträge auf Übereinstimmung mit lokalen Bestimmungen prüfen (3) Internationales Privat- und Prozessrecht – Voraussetzungen und Folgen einer Rechtswahl beschreiben (1) – Einbezug und Ausschluss von UN-Kaufrecht in Verträgen regeln (Wiener Kaufrechtskonvention) (3) – Grundzüge des Lugano-Übereinkommens (LugÜ) und des IPRG erläutern (1) – Grundzüge der Internationalen Schiedsgerichtbarkeit und Unterschiede zu ADR-Verfahren (alternativer Streiterledigungsverfahren) inkl. Vollstreckbarkeit nennen (1) – Grundsätze für den Einsatz von Schiedsverfahren und ADR-Verfahren definieren (1)

Handlungskompetenzen	Leistungskriterien
E2 Umgang mit vorvertraglichen Regelungen im Aussenhandel festlegen	Vorvertraglichen Regelungen – Umgang mit vorvertraglichen Regelungen im Aussenhandel festlegen (3) Vertragsformen – 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, Konsortium) beschreiben und aufzeigen, welche Chancen und Risiken sich daraus ergeben (3) Allgemeine Geschäftsbedingungen – Umgang mit eigenen und fremden Allgemeinen Geschäftsbedingungen regeln (Battle of Forms) (3) – Eigene Allgemeine Geschäftsbedingungen (inkl. Einkaufs- und Verkaufsbedingungen) festlegen und deren korrekte Einbindung in Verträgen kontrollieren (3) – Eigene AGB gegenüber ausländische Konsumentenschutzbestimmungen kontrollieren (2)
E3 Verträge abschliessen, beurteilen und umsetzen	Absatzmittlerverträge – Agenturverträge und Alleinvertriebsverträge beschreiben und gezielt einsetzen (2) – Abschluss und Auflösung von Agenturverträgen und Alleinvertriebsverträgen erklären (1) Logistikverträge – Rahmenverträge mit Logistikdienstleistern aushandeln und abschliessen (3)
E4 Regeln sowie Haftungsausschlüsse und -beschränkungen definieren	Internationales Kaufrecht – Komplexe grenzüberschreitende Verträge prüfen, Bestandteile identifizieren und aussenhandelsrelevante Vertragsteile formulieren (2) – Vertragsstörungen erkennen und das Vorgehen definieren (3) – Rahmenverträge abschliessen, beurteilen und umsetzen (3) Immaterialgüterrecht – Grundsatz der nationalen und internationalen Erschöpfung von Immaterialgüterrechten erklären und deren Bedeutung im Verhältnis mit Parallelimporten anhand der aktuellen Rechtsprechung beurteilen (3) – Internationale Abkommen zum Schutz von Immaterialgüterrechten nennen (z.B. TRIPS) (1) – Schutz des Geistigen Eigentums in wichtigen Märkten prüfen (2)
E5 Haftungs- und Versicherungsklauseln in komplexen Verträgen prüfen	Haftung und Haftungsbegrenzung – Produkthaftung und Gewährleistungshaftung erklären und gegeneinander abgrenzen (1) – Geltung der EU-Produkthaftungsrichtlinien für Schweizer Hersteller erklären (1) – Richtlinien zur Produktesicherheit erläutern und korrekte Dokumente sicherstellen (z.B. CE-Zertifikat) (2) – Regeln für Haftungsausschlüsse und -beschränkungen definieren (3)

F. Festlegen des Risikomanagements

Beschreibung des Handlungskompetenzbereichs AHL regeln und kontrollieren den systematischen Umgang mit Aussenhandelsrisiken. Sie definieren das Transportversicherungskonzept im Aussenhandel und beurteilen den Einsatz der Exportrisikoversicherung.	Kontext Aussenhandelsrisiken Versicherungskonzept Exportrisikoversicherung
Handlungskompetenzen	Leistungskriterien
F1 Systematischen Umgang mit Aussenhandelsrisiken festlegen und kontrollieren	Aussenhandelsrisiken – Aussenhandelsrisiken erkennen, beurteilen, bewerten und mittels geeigneter Instrumente minimieren, ausschliessen oder absichern: (3) Zum Beispiel: Zahlungsrisiken (Delkredererisiko, Transferrisiko), Währungsrisiko, Länderrisiko, Fabrikationsrisiko, Politisches Risiko, Garantierisiken, Ein-, Aus- und Durchfuhrisiken, Versandrisiken, Rechtliche Risiken (Schiedsgericht, Gerichtsstand, Rechtswahl, Vollstreckbarkeit), Reputationsrisiken, Höhere Gewalt – Systematischen Umgang mit Aussenhandelsrisiken festlegen und kontrollieren (3) – Verfahren der Bonitätsprüfung von Geschäftspartnern festlegen (3) – Kriterien für die den Geschäftspartnern eingeräumten Kreditlimiten festlegen (3) – Geschäftsberichte von Geschäftspartnern im Aussenhandel analysieren und Geschäfts-/Kreditlimiten definieren (3) – Richtlinien für Zahlungs- und Leistungssicherheiten sowie zur Kalkulation von Aussenhandelsgeschäften festlegen (3) – Kriterien für den Einsatz der internationalen Handelsklauseln (Incoterms) festlegen (3)
F2 Versicherungskonzept im Aussenhandel definieren	Versicherungskonzept – Versicherungskonzept im Aussenhandel definieren (3) – Unterschied von Haftungsrecht und Versicherung erläutern (1) – Haftungs- und Versicherungsklauseln festlegen und in komplexen Verträgen prüfen (3) – Transportversicherungskonzept im Aussenhandel definieren (3)
F3 Einsatz der Exportrisikoversicherung beurteilen	Exportrisikoversicherung – Instrumente der Exportrisikoversicherung (z.B. SERV) erläutern (1) – Funktionsweise der Exportkreditversicherung (EKV) beschreiben und fallweise die Zweckmässigkeit dieser Versicherung beurteilen (3) – Prinzipien, Strategie, Ziele, Instrumente, Grundformen, Akteure (inkl. SERV) und Entwicklungen der Aussenwirtschaftspolitik der Schweiz erläutern (1)

G. Gestalten der Organisation und Führung

Beschreibung des Handlungskompetenzbereichs AHL sind in der Lage, den Aussenhandelsbereich im Unternehmen strategisch und operativ zu führen und zu entwickeln. Sie leiten betriebliche Veränderungsprozesse im Bereich des Aussenhandels ein und gestalten diese mit (Change Management). Sie planen und führen Projekte und arbeiten bei interdisziplinären Projekten mit. Zudem führen und betreuen sie Mitarbeitende unterschiedlicher Kulturen.	Kontext Strategische und operative Führung des Aussenhandelsbereichs Corporate Social Responsibility Qualitäts- und Prozessmanagement Aussenhandelsprozesse und Ablauforganisation Projektmanagement Mitarbeiterführung
---	--

Berufliche Handlungskompetenzen	Leistungskriterien
G1 Aussenhandelsbereich strategisch und operativ führen und entwickeln	Strategische Führung – Aussenhandelsbereich strategisch und operativ führen und entwickeln (3) – Zusammen mit der Geschäftsleitung die strategische Planung und die Grundlagen der Führungsprozesse und Führungsmittel erarbeiten (3) – Aufgrund der eigenen Führungsposition wichtige Aussenhandelsaspekte in die Unternehmensstrategie einbringen (3) – Konzepte für den Import, Export sowie Transithandel von Waren und Dienstleistungen erstellen (3) Corporate Social Responsibility (CSR) – Internationale Richtlinien, Leitsätze und Empfehlungen (Global Compact, OECD-Leitsätze für multinationale Unternehmen, Dreigliedrige Grundsatzerklärung über multinationale Unternehmen und Sozialpolitik) im Aussenhandel erläutern und anwenden (2) Qualitäts- und Prozessmanagement – 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 formulieren, interpretieren und darauf abgestimmte Massnahmen der Aufbauorganisation im eigenen Arbeitsbereich entwickeln und umsetzen (3) – Grundsätze und verschiedene Formen der Aufbauorganisation beschreiben sowie deren Eignung für den eigenen Betrieb oder Bereich beurteilen (3) – Aufbauorganisation im Aussenhandel analysieren und optimieren (3) – Grundlagen der Prozessorganisation erläutern (Input, Output, Verantwortlichkeiten, Controlling) (1)

Berufliche Handlungskompetenzen	Leistungskriterien
G2 Betriebliche Veränderungsprozesse im Bereich des Aussenhandels einleiten und mitgestalten (Change Management)	Betriebliche Veränderungsprozesse – Aussenhandelsprozesse und Ablauforganisation gestalten, evaluieren, optimieren und veränderten Verhältnissen anpassen (3) – Betriebliche Veränderungsprozesse im Bereich des Aussenhandels einleiten und mitgestalten (Change Management) (3)
G3 Projekte planen und führen sowie bei interdisziplinären Projekten kompetent mitarbeiten.	Projektmanagement – Projekte planen und führen (2) – Bei interdisziplinären Projekten kompetent mitarbeiten (2) – Prozess der Problemlösung beschreiben und Methoden zur Entscheidungsfindung erklären und anwenden (2)
G4 Mitarbeitende unterschiedlicher Kulturen führen und betreuen	Mitarbeiterführung – Einstellung von neuen Mitarbeitenden planen und deren Selektion durchführen (2) – Arbeitsrechtliche Vorgaben bei Anstellung und Entlassung von Mitarbeitern erläutern (3) – 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) – Besprechungen und interne Schulungen organisieren und durchführen (2) – Disziplinarische Massnahmen ergreifen, begründen und ausführen (2)

H. Gestalten des Marketings und der Kommunikation

Beschreibung des Handlungskompetenzbereichs AHL erkennen unternehmerische Chancen und Risiken des Auslandsgeschäfts und beurteilen die Bedeutung der eigenen Internationalisierung im Rahmen der Globalisierung. Aus Marktanalysen erkennen sie die Schlüsselprobleme und leiten Marketingentscheide für den Aussenhandel ab. Sie gestalten Angebote und Dienstleistungen im Aussenhandel gemäss einem Marketingkonzept gestalten und setzen dieses um. Grosskunden betreuen sie persönlich und organisieren die Gebietsverantwortung. AHL führen Gespräche und Verhandlungen im interkulturellen Umfeld. Zudem legen sie die Informationsstrukturen fest und setzen die Kommunikationsmittel zweckmässig ein.	Kontext Unternehmerische Chancen und Risiken des Auslandsgeschäfts Länderspezifische Marketingkonzepte Marktanalyse Betreuung von Grosskunden im In- und Ausland Gespräche und Verhandlungen im interkulturellen Umfeld Kommunikation mit internen und externen Anspruchsgruppen
--	--

Handlungskompetenzen	Leistungskriterien
H1 Unternehmerische Chancen und Risiken des Auslandsgeschäfts erkennen und die Bedeutung der eigenen Internationalisierung im Rahmen der Globalisierung beurteilen.	Auslandsgeschäft – Entwicklungen und Kundenbedürfnisse erkennen, analysieren sowie marktfähige Lösungen erarbeiten und umsetzen (3) – Internationales Marketingumfeld beurteilen und den Einfluss auf das eigene Unternehmen ableiten (3) – Unternehmerische Chancen und Risiken des Auslandsgeschäfts erkennen und die Bedeutung der eigenen Internationalisierung im Rahmen der Globalisierung beurteilen (3) – Faktoren nennen, welche die Attraktivität eines Import/Exportmarktes ausmachen (1) – Faktoren beurteilen, welche die Standortwahl in Bezug auf die Produktion/Distribution und Absatz-/Beschaffungsmärkte beeinflussen (1) – Mögliche Auslandsgeschäfte in ökologischer Hinsicht bewerten und potenzielle Massnahmen zur Reduktion der Umweltauswirkungen bewerten (3) – Distributionsmöglichkeiten erkennen und Massnahmen zu ihrer Nutzung planen (2) – Im Rahmen der eigenen Führungsposition länderspezifische Marketingkonzepte mitentwickeln (3) – Probleme in den Bereichen Unternehmensstrategie und Kundenorientierung erkennen und Lösungen ableiten (3) – Einen aussenhandelsspezifischen Businessplan erarbeiten (3)
H2 Aus Marktanalysen die Schlüsselprobleme erkennen und Marketingentscheide für den Aussenhandel ableiten	Marktanalyse – Verschiedene Arten der Marktanalyse nennen und situationsspezifische Vorgehensweisen erarbeiten (2) – Statistiken, Kennzahlen und Marktforschungen interpretieren und wichtige Entscheide für den eigenen Bereich ableiten (2)

Handlungskompetenzen	Leistungskriterien
H3 Angebote und Dienstleistungen im Aussenhandel gemäss einem Marketingkonzept gestalten und umsetzen	Angebote und Dienstleistungen – Bei der Festlegung von Marketing- und Verkaufszielsetzungen mitwirken (2) – Ziele wie Angebote und Dienstleistungen, Marktstellung und Kundenbeziehung des Betriebs beschreiben (1) – Gründe für Produktanpassungen im Aussenhandelsgeschäft erläutern sowie Produktdokumentation sicherstellen (2) – Kriterien für Schweizer Herkunftsangaben (Swissness) von Produkten erläutern (1)
H4 Grosskunden persönlich betreuen und die Gebietsverantwortung sowie die Betreuung organisieren	Kundenbeziehungen – Aussenhandelsrelevantes Kundenbeziehungsmanagement erläutern und Kundenbindungskonzepte erstellen (CRM) (3) – Key Account Management für international tätige Schlüsselkunden definieren und umsetzen (3) – Kundenbedürfnisse in allen Bereichen des Imports und Exports analysieren und situationsgerechte Lösungen anbieten (2) – Internationale Reisen zu Kunden und Geschäftspartnern strategisch planen und vorbereiten (3) – Konflikte mit Geschäftspartnern lösen (3)
H5 Gespräche und Verhandlungen im interkulturellen Umfeld führen	Gespräche und Verhandlungen – Verhandlungsprozesse als zeitgemässe Strategie zur Lösung von Interessengegensätzen nutzen (2) – Verhandlungsziele formulieren und taktisch erfolgreich umsetzen (3) – Besprechungen und Verhandlungen im interkulturellen Umfeld führen (3) – Kulturelle Besonderheiten in Präsentationen und Verhandlungen einbeziehen (3) – 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)
H6 Informationsstrukturen festlegen und Kommunikationsmittel zweckmässig einsetzen	Informationsstrukturen – Mit verschiedenen internen und externen Anspruchsgruppen kommunizieren und argumentieren (2) – Informationsstrukturen festlegen und Kommunikationsmittel zweckmässig einsetzen (2)

I. Überwachen der Finanzen

Beschreibung des Handlungskompetenzbereichs AHL planen und überwachen den Einfluss des Aussenhandelsgeschäftes auf den Unternehmenserfolg und die Liquidität. Sie berechnen und interpretieren aussenhandelsrelevante betriebswirtschaftliche Kennzahlen sowie Kenngrössen für das Controlling. Sie erstellen Vorgaben für die Kalkulation von Aussenhandelsgeschäften und berechnen die Rentabilität von Investitionen.	Kontext Unternehmenserfolg und -liquidität Aussenhandelsrelevante betriebswirtschaftliche Kennzahlen und Kenngrössen Kalkulationsvorgaben für Aussenhandelsgeschäfte Statische und dynamische Investitionsrechnung
---	---

Berufliche Handlungskompetenzen	Leistungskriterien
I1 Einfluss des Aussenhandelsgeschäftes auf Unternehmenserfolg und -liquidität erläutern, planen und überwachen	Unternehmenserfolg - Einfluss des Aussenhandelsgeschäftes auf Unternehmenserfolg und -liquidität erläutern, planen und überwachen (3) - Aufgrund des Jahresabschlusses (Bilanz, Erfolgsrechnung, Mittelflussrechnung, Anhang, Jahresbericht) den finanziellen Zustand des Unternehmens analysieren und beurteilen (3) - Aussenhandelsrelevante Budgets und Businesspläne erstellen, überwachen und allenfalls Massnahmen ableiten (2)
I2 Aussenhandelsrelevante betriebswirtschaftliche Kennzahlen berechnen und interpretieren	Kennzahlen Betriebswirtschaftliche Kennzahlen berechnen und interpretieren (z.B. Free Cashflow, EBIT, ROE, Deckungsbeitrag, Liquidität) (2)
I3 Prozesse der Planung, Steuerung und des Controllings beschreiben und mitgestalten	Controlling - Prozesse der Planung, Steuerung und des Controllings beschreiben und mitgestalten (3) - Betriebswirtschaftliche Kenngrössen im eigenen Bereich definieren und ermitteln (2)
I4 Kalkulationsvorgaben für Aussenhandelsgeschäfte erstellen	Kalkulationsvorgaben - Vorgaben für die Kalkulation von Aussenhandelsgeschäften erstellen (3) - Aufträge mit Deckungsbeiträgen kalkulieren und bei Bedarf notwendige Massnahmen ableiten (3) - Betriebsabrechnung zu Ist-Vollkosten mit der differenzierten Zuschlagskalkulation (Materialbereich, Fertigungsbereich, Verwaltung und Vertriebsbereich) erstellen und aufgrund der Gemeinkosten eine Auftragskalkulation vornehmen (2) - Aussenhandelsgeschäfte aus Sicht der Voll- und Teilkostenrechnung beurteilen (3) - Einflussfaktoren für das Aussenhandelsgeschäfte beurteilen und bei Bedarf die notwendigen Massnahmen definieren und umsetzen (3)
I5 Rentabilität von Investitionen berechnen und begründen	Investitionen Methoden der Investitionsrechnung (statische und dynamische) anwenden und ihre Bedeutung erklären (3)

Taxonomie

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

Taxonomiestufe	Erklärung	Beispiele
1 Wissen und Verständnis (K1, K2)	Der Kandidat muss den Prüfungsstoff verstehen und insbesondere - Fakten nennen - Fachausdrücke erklären - Zusammenhänge erläutern	- Nennen Sie ... - Welche Methoden kennen Sie... - Zählen Sie die wichtigsten... - Erläutern Sie ...
2 Anwendung (K3)	Der Kandidat muss das Wissen auf konkrete Situationen anwenden und Probleme in einem vorgeschulten Kontext lösen. Er muss insbesondere - Aufgaben aus einem Stoffgebiet lösen - verlangte Methoden einsetzen	- Berechnen Sie aufgrund ... - Zeigen Sie den Unterschied zwischen ... auf
3 Praxis (Analyse und Synthese) (K4, K5, K6)	Der Kandidat muss Problemstellungen analysieren und praxisgerechte Lösungsvorschläge entwickeln und beurteilen. Er muss insbesondere - Situationen untersuchen und die Teile zu einem Ganzen verbinden - Alternativen vergleichen und bewerten	- Analysieren Sie die vorliegende Problemstellung. - Stellen Sie anhand eines praktischen Beispiels die gewählten Instrumente dar. - Interpretieren Sie diese Situation und leiten Sie die Bedeutung für Ihre Arbeit ab. - Erklären Sie Ihre Schlussfolgerung und begründen Sie ausführlich.

Glossar

Abkürzung	Erläuterung
ADR	Alternate Dispute Resolution, zum staatlichen Gerichtsverfahren alternative Streitbeilegungsmethoden
AEO	Authorised Economic Operator, Zugelassener Wirtschaftsbeteiligter
AGB	Allgemeine Geschäftsbedingungen
BAZG	Bundesamt für Zoll und Grenzsicherheit
BAZL	Bundesamt für Zivilluftfahrt
BEPS	Base Erosion & Profit Shifting, OECD-Projekt zur Vermeidung von Gewinnverschiebungen und Gewinnverkürzungen bei multinationalen Unternehmen
CRM	Customer Relationship Management, Kundenbeziehungsmanagement
CSR	Corporate Social Responsibility
EBIT	Earnings Before Interest and Tax, Operatives Ergebnis
EKV	Exportkreditversicherung
ERA 600	Einheitliche Richtlinien und Gebräuche für Dokumenten-Akkreditive
ESTV	Eidgenössische Steuerverwaltung
IPRG	Bundesgesetz über das Internationale Privatrecht
LugÜ	Übereinkommen über die gerichtliche Zuständigkeit und die Anerkennung und Vollstreckung von Entscheidungen in Zivil- und Handelssachen (Lugano Übereinkommen)
MWST	Mehrwertsteuer
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development, Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung
ROE	Return On Equity, Eigenkapitalrendite
S-GE	Switzerland Global Enterprise, Organisation zur Förderung der Aussenwirtschaft
SECO	Staatssekretariat für Wirtschaft
SERV	Schweizerische Exportrisikoversicherung
TRIPS	Abkommen über handelsbezogene Aspekte der Rechte an geistigem Eigentum
UN	United Nations, Vereinigte Nationen
URDG	Uniform Rules for Demand Guarantees, Einheitliche Regeln für Bankgarantien
WTO	World Trade Organization, Welthandelsorganisation
ZAZ	Zentralisiertes Abrechnungsverfahren der eidg. Zollverwaltung
ZE	Zugelassener Empfänger