



NEU: WIE DER EINKAUF, SO DER EXPORT

Chancen und Risiken für exportierende Unternehmen

 3. Juni 2020
08:30 bis 16:30 Uhr

 Hotel Arte, Olten

Vielen Unternehmen ist nur unzureichend bekannt, wie sich strategische Entscheide der Beschaffung und der Unternehmensstrategie auf die eigene Exporttätigkeit auswirken. Wer die aktuellen globalen Trends und rechtlichen Grundlagen jedoch rechtzeitig und schnittstellenübergreifend interpretiert, gewinnt den Wettbewerb.

Die Referentin



Claudia Feusi

Geschäftsführerin ZFEB+
Zollschule.ch

Hier anmelden



Konditionen und Rahmenbedingungen:
www.procure.ch/rahmenbedingungen

Zielgruppe

Geschäftsführer, Führungskräfte und Einkäufer von international tätigen Klein-, Mittel- und Grossunternehmen, die sich einen Überblick über unternehmerische Chancen und Risiken der internationalen Geschäftstätigkeit sowie der besonderen Beschaffungsaufgaben in exportorientierte Unternehmen verschaffen möchten.

Zielsetzung

In diesem Seminar lernen Sie:

- Themen des internationalen Warenhandels kennen, welche Entscheidungen von der Geschäftsleitung erfordern
- Handlungsbedarf für Ihr eigenes Unternehmen einzuschätzen
- die strategische Wichtigkeit von internationalen Rahmenbedingungen kennen
- spezifische Anforderungen an die Beschaffung
- Instrumente für eine auf diese Risiken abgestimmte Beschaffungs- und Absatzstrategie
- Sparpotenziale für die Markterschliessung
- die entsprechenden Rechtsgrundlagen kennen
- das richtige Netzwerk zu entwickeln und wie Sie dank Vorbereitung richtig reagieren
- wie die schnittstellenübergreifende Zusammenarbeit die entsprechenden Prozesse optimiert
- operative Anforderungen kennen, die für die betroffenen Abteilungen zu erwarten sind

Schwerpunkte

Internationale Rahmenbedingungen im Überblick

Tarifäre und nichttarifäre Handelshemmnisse, Bedeutung, Haftung und Sorgfaltspflichten, Chancen und Risiken, Gewichtung für das eigene Unternehmen, Trends und Entwicklungen.

Exportvorschriften an Lieferanten abwälzen

Back-to-Back-Verträge, Crosstrades, ergänzende Klauseln in Vertrag, Incoterms® 2020 erweitern.

Kostensparpotenziale dank Freihandelsabkommen

Kostensparpotenziale identifizieren, Anforderungen an das eigene Unternehmen, Spielregeln der WTO für das eigene Unternehmen ausnützen, Betroffenheit von Strafzöllen identifizieren.

Strategischer und operativer Umgang mit den einzelnen Herausforderungen

Instrumente, involvierte Unternehmensbereiche, Trends, Vorbereitung, Information, Qualitätssicherung, Organisation und Prozesse, Absicherung.

Einblick Sanktionen und Embargos

Mindestanforderungen, die vier Prüfschritte, Leitlinien, Sorgfalts- und Sensibilisierungspflichten des Unternehmens.

Einblick zollrechtliche Vereinfachungen

Kurzeinblick Ermächtigter Ausführer, Zugelassener Wirtschaftsbeteiligter (AEO), DaziT.

Seminarkosten

CHF 820.– Mitglieder

CHF 1'010.– Nichtmitglieder

Beratung

Sind Sie unschlüssig, ob dieses Seminar Ihre Bedürfnisse erfüllt?

Unsere Bildungsberaterin, Kathrin Schaerer (schaerer@procure.ch), berät Sie gerne.