



# WIR HANDELN

## Jahresbericht 2024

**HANDELS**Schweiz

Commerce Suisse | Commercio Svizzera | Swiss Trade



## Inhaltsverzeichnis

<b>Editorial</b>	<b>03</b>
<b>Fokus</b>	<b>04</b>
Die Schweizer Volkswirtschaft ist resilient - noch	04
Erfolgreich dank beständigen Werten und Innovation	06
Anzeige CRIF: Die tragende Rolle des Handels bei der Nachhaltigkeit	07
Der Handel bleibt relevant - wenn er sich anpassen kann	08
<b>Wissen</b>	<b>09</b>
Importe in die Schweiz	09
Aussenhandel	10
Zahlen und Fakten	12
WTO, EU und Drittstaaten im Fokus	14
Anzeige SWICA: Tiefe Absenzquoten: Der Schlüssel zu höherer Produktivität	15
Anzeige ASSEPRO: Sicherheit für Organe: Organhaftpflichtversicherung (D&O)	16
<b>Bildung</b>	<b>17</b>
Prüfungen in überbetrieblichen Kursen	17
Spezialisten im Aussenhandel	18
<b>Verband</b>	<b>20</b>
Jahresbericht des Präsidenten	20
Vorstand Handel Schweiz	21
Jahresbericht des Direktors	22
Direktion und Team Handel Schweiz	23

## Impressum

### Herausgegeben von:

Handel Schweiz  
Postfach  
Viadukstrasse 8, 4010 Basel

### Redaktion:

Berta Kommunikationsplan AG, Josefstrasse 212, 8005 Zürich

### Druck:

Witschi & Ritz Crossmedia AG, Nidau

## Editorial

### Geschätzte Händlerinnen und Händler, liebe Freundinnen und Freunde von Handel Schweiz, liebe Interessierte

Handel Schweiz freut sich auf den Tag des Handels 2025 und Sie als unsere Gäste begrüßen zu dürfen. Neben den Generalversammlungen von Handel Schweiz und von weiteren Handelsverbänden, bietet dieser Tag die Gelegenheit zum Gedankenaustausch zur aktuellen wirtschaftlichen und politischen Lage.

Es freut mich deshalb ganz besonders, dass wir mit Prof. Dr. Aymo Brunetti einen hochkarätigen Referenten begrüßen dürfen. Er wird die wirtschaftliche Resilienz der Schweiz konkret erläutern. Kaspar Engeli, Direktor von Handel Schweiz, moderiert die Podiumsdiskussion im Anschluss. Wir sind gespannt auf die Einschätzungen von Daniel Broglie (CEO Chromos Group AG) und Sabina Schumacher (CEO Tecalto AG) im Austausch mit Prof. Dr. Aymo Brunetti.

Zu vielen Themen, die unsere Branche beschäftigen, finden Sie in dieser Ausgabe Beiträge und Analysen. Diese reichen von den Freihandelsabkommen über die Herausforderungen mit Onlinehändlern wie Temu und Co. bis hin zur Weiterbildung für Aussenhandelsfachleute und Aussenhandelsleiter.

Ich freue mich darauf, Sie am Tag des Handels zu treffen und über die Arbeit von Handel Schweiz zu berichten. Alle Teilnehmerinnen und Teilnehmer sind herzlich eingeladen, die angeregten Diskussionen, bei Speis und Trank, weiter zu vertiefen.

Ich wünsche Ihnen viel Spass bei der Lektüre und einen interessanten Tag des Handels 2025!

**Rudolf O. Schmid**  
Präsident Handel Schweiz

Wir danken unseren Sponsoren für Ihr Engagement!



# Die Schweizer Volkswirtschaft ist resilient – noch



Prof. Dr. Aymo Brunetti ist Ökonom und Professor am Departement Volkswirtschaftslehre der Universität Bern. Wir freuen uns auf sein Referat am Tag des Handels 2025.

## Weshalb beurteilen Sie die Schweiz als resilient?

Die Schweiz hat in den letzten 20 Jahren eine Reihe von sehr unterschiedlichen wirtschaftlichen Schocks relativ gut überstanden. Darunter die Finanzkrise, die Eurozonen-Krise, die Pandemie und den Inflationsschub. Trotz dieser Herausforderungen hat sich die Schweiz besser als die meisten anderen Länder geschlagen und eine starke wirtschaftliche Widerstandsfähigkeit, also Resilienz, bewiesen.

## Weshalb ist unsere Wirtschaft so widerstandsfähig?

Dies ist zum Teil auf Reformen zurückzuführen, die nach den 1990er Jahren umgesetzt wurden, wie die Schuldenbremse und die bilateralen Abkommen mit der EU, die zur Stabilisierung der Wirtschaft beigetragen haben. Obwohl die Schweiz die jüngsten Krisen gut gemeistert hat, gibt es keinen Grund, nun selbstgefällig zurückzulehnen. Wir müssen uns auf den nächsten wirtschaftlichen Abschwung vorbereiten.

## An welche Risiken denken Sie insbesondere?

In den 90er-Jahren erlebte die Schweiz eine wirtschaftliche Krise auf Grund verschiedener Faktoren: Die Aufwertung des Frankens, die Preisüberhitzung im Immobiliensektor sowie die Ablehnung des EWR-Beitritts. Diese trugen zu einer mehrjährigen Stagnation der Wirtschaft bei. Die Arbeitslosenquote stieg auf 5 Prozent – ein Rekordwert für die Schweiz – und die Schuldenquote verdoppelte sich. Diese offensichtliche Krise gab den nötigen Schub, wichtige Reformen einzuleiten. Heute haben wir

einen Reformstau. Und die Bilateralen mit der EU und die Schuldenbremse sind unter Beschuss.

## Die Schweiz ist demnach für sich selbst das Risiko?

Es ist gefährlich zu glauben, dass der Schweizer Wohlstand unerschütterlich ist. Der Blick in die Vergangenheit zeigt, dass Krisen immer zum Teil selbstverschuldet waren, weil man sich an die Sicherheit gewöhnte und selbstzufrieden wurde.

## Wo sehen Sie die wichtigsten politischen Hebel?

Aus meiner Sicht sind vier Themen zentral: Funktionierende Beziehungen mit der EU, die Reform der Altersvorsorge, die Aufrechterhaltung des liberalen Arbeitsmarktes sowie der Schuldenbremse.

« Wir müssen uns auf den nächsten wirtschaftlichen Abschwung vorbereiten. »

## Ist die Schuldenbremse nicht zu strikt?

Die Schweiz ist ein Land mit guter Infrastruktur, funktionierenden sozialen Systemen und einem hervorragenden Bildungssystem; der Staat bietet also im internationalen Vergleich gute Leistungen, ist also offensichtlich nicht unterfinanziert, trotz stabiler Verschuldung. Die Schuldenbremse hat massgeblich dazu beigetragen, dass so sorgsam mit den Mitteln umgegangen wird.

## Wie unterstützen die bilateralen Verträge die Resilienz der Schweiz?

Die bilateralen Abkommen mit der EU stabilisieren die Schweizer Wirtschaft. Während der Finanzkrise 2008 brach der internationale Handel ein, aber die Nettozuwanderung stabilisierte den Konsum und die Bauinvestitionen in der Schweiz. Die Verträge mit der EU nutzen unserer Volkswirtschaft in vielerlei Hinsicht. Deshalb ist die Stabilisierung der bilateralen Beziehungen über das neue Vertragspaket mit unserem bei weitem wichtigsten Handelspartner zentral für die künftige Wirtschaftsstärke der Schweiz.

## Und welche Bedeutung hat die Reform der Altersvorsorge?

Wir haben in der Altersvorsorge sehr hohe Leistungsversprechen in die Zukunft, die heute nicht finanziert sind. Die implizite Staatsverschuldung der Schweiz ist auf Grund dieser Leistungsversprechen bedenklich hoch. Wir müssen die Altersvorsorge dringend reformieren. Entweder durch die Erhöhung des Rentenalters (meine klar präferierte Variante), Leistungskürzungen oder eine Steigerung der Einzahlungen. Aktuell ist keine dieser Massnahmen mehrheitsfähig. Das ist ein Problem.

## Wie macht der Liberalismus im Arbeitsmarkt die Schweiz widerstandsfähig?

Im internationalen Vergleich haben wir eine beinahe geniale Arbeitsmarktsituation: Wir sind ähnlich liberal wie Amerika, haben dazu aber ein sehr starkes und auf Integration ausgerichtetes soziales Sicherheitssystem. Als Resultat davon haben wir eine 5 bis 10 Prozent höhere Erwerbstätigenquote als andere Länder. Dies, obwohl – oder gerade weil – wir z.B.

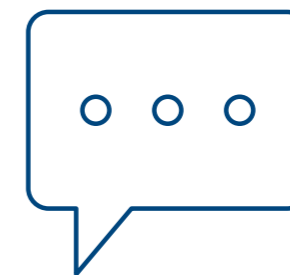
keinen weitreichenden Kündigungsschutz kennen.

## Kündigungsschutz und Mindestlöhne schwächen die Volkswirtschaft?

Ein Kündigungsschutz führt dazu, dass Unternehmen weniger Personal einstellen – denn sie können sich bei schlechtem Wirtschaftsgang nicht mehr von ihnen trennen. Der Lohn muss in etwa der Produktivität der

« Im internationalen Vergleich haben wir eine beinahe geniale Arbeitsmarktsituation »

Arbeitnehmenden entsprechen. Werden staatlich deutlich höhere Löhne vorgeschrieben, werden Menschen mit tiefer Produktivität nicht mehr angestellt. Als Folge daraus resultierten eine höhere Arbeitslosigkeit und tiefere Wirtschaftsleistung. Wir tun gut daran, unser hier sehr gut funktionierendes System nicht zu untergraben.





## Erfolgreich dank beständigen Werten und Innovation

Daniel Broglie, Vorstandsmitglied von Handel Schweiz und Delegierter des Verwaltungsrats der CHROMOS Group AG, setzt auf persönliche Beziehungen und kulturelle Offenheit, um im Handel erfolgreich zu sein. CHROMOS handelt mit Technologie- und Lösungsentwicklungen in den Bereichen Imaging, Automation und Life Science. Die Firmengruppe kombiniert globale Vernetzung mit lokalem Service und pflegt langjährige Partnerschaften auf Kunden- und Lieferantenseite.

### Herr Broglie, was macht ein Handelsunternehmen erfolgreich?

Der Erfolg eines Handelsunternehmens liegt einerseits im Aufbau starker Beziehungen zu Kunden und Lieferanten. Man muss sich in diesem Dreieck als verlässlicher Partner etablieren. Erfolgreich sind wir, wenn uns die Handelspartner als "externe Mitarbeitende" wahrnehmen, weil wir wie

« Am Ende macht der Mensch den Unterschied: «Ich kauf Dinge, die ich brauche, bei Menschen, die ich mag.» »

sie denken und in ihrem Sinn handeln. Andererseits müssen wir fähig sein, Trends zu erkennen, Bedürfnisse zu verstehen und Lösungen dafür zu bieten. Für uns spielt die Zusammenarbeit mit innovativen und

verlässlichen Lieferanten weltweit eine Schlüsselrolle dabei. Ein Beispiel aus unserer Firmengeschichte ist die Zusammenarbeit mit Fujifilm aus Japan. Dank dieser Kooperation haben wir seit 1960 Zugang zu Markt- und Technologiewissen in diesem sehr fortschrittlichen Markt.

Nicht zuletzt investieren wir auch stark in die Schwarmintelligenz unserer Mitarbeitenden. Wir sind überzeugt, dass wir die besten Lösungen nur gemeinsam finden. Deshalb ermöglichen wir unseren Mitarbeitenden eine stete Weiterentwicklung und das Ausprobieren neuer Ideen und Technologien. So gestalten wir als Team gemeinsam mit Kunden und Lieferanten die Zukunft unserer Märkte.

### Wie schaffen Sie erfolgreiche Kooperation in Ländern, die nicht mit Europa vergleichbar sind? Beispielsweise China?

Für die Partnerschaft mit Lieferanten gelten für uns klare Prinzipien: Zusammenarbeit auf Augenhöhe und gegenseitige Investitionen. Lieferanten bringen ihr technologisches Wissen ein und wir das der lokalen Märkte. Gemeinsam entwickeln wir die besten Lösungen für die Kunden. Eine Win-win-Situation für alle Beteiligten. Wir arbeiten nur mit Partnern, die wir persönlich kennen und mit denen wir auch zwischenmenschlich eine gute Beziehung führen. Denn am Schluss macht der Mensch den Unterschied. Je besser wir einander kennen und verste-

hen, desto besser arbeiten wir zusammen. Wir haben auch Handelsbeziehungen mit chinesischen Unternehmen, jedoch unter klar definierten Bedingungen. Unsere chinesischen Partner sind keine grossen Akteure wie die bekannten Onlinemarktplattformen, sondern innovationsstarke und staatlich unabhängige KMUs. Ich bin überzeugt, dass die Zukunft auch in aufstrebenden Nationen wie China, Indien und Mexiko liegt. Wir suchen nach den Partnern, die unsere Werte teilen, und gemeinsam bearbeiten wir diese Märkte dann erfolgreich.

### Weshalb ermutigt CHROMOS seine Mitarbeitenden mit KI zu experimentieren?

Wir wissen noch nicht, wie wichtig KI wird, aber gerade für ein technologieorientiertes Unternehmen wie CHROMOS ist es entscheidend, sich damit zu befassen. Und es ist beeindruckend, was KI heute alles schon kann! Wir haben beispielsweise auf Basis von Texten einen Produktpodcast und ein Werbevideo komplett mittels KI generiert - schnell und kostengünstig.

Wir setzen auf drei Grundpfeiler im Umgang mit KI: Gemeinsam wachsen - Mitarbeitende sollen KI ausprobieren, dabei bleiben sie verantwortlich für die Ergebnisse. Sicherheit - Jedes Tool wird erst durch die IT beurteilt. Nutzungsgrad erhöhen - KI dort einsetzen, wo sie Prozesse vereinfacht oder automatisiert.



## Die tragende Rolle des Handels bei der Nachhaltigkeit

Der Schweizer Handel steht beim Thema Nachhaltigkeit vor vielen Herausforderungen und trägt eine bedeutende Verantwortung bei der Produktbereitstellung. Gleichzeitig ist das Konsumentenverhalten diametral. Möglichst billig auf der einen Seite, möglichst nachhaltig und umweltschonend auf der anderen Seite.

Die nachfolgenden fünf Schritte zeigen auf, wie diesen Herausforderungen begegnet werden kann.

### 1. Klare Positionierung der eigenen Einkaufsstrategie

Zunächst muss sich das Unternehmen entscheiden, welche Positionierung es zum Thema Nachhaltigkeit einnehmen will. Dies geht von pragmatischer Gesetzeseinhaltung bis hin zur Vorreiterrolle bei der Produktbeschaffung und dem Recycling. Auch ein Blick auf die Konkurrenz, den Kundenstamm sowie die Beschaffungs- und Absatzregionen ist erforderlich.

### 2. Analyse der vorliegenden Gesetze, Regulationen und Anforderungen

Je nach Branche und Land sind die gesetzlichen Anforderungen unterschiedlich. In der Schweiz regeln entsprechende Gesetze und Verordnungen die Einfuhr von Rohstoffen und Kinderarbeit. Auch die Anforderungen an die Transparenz der Treibhausgasemissionen in der Lieferkette werden immer deutlicher. Sobald über die gesetzliche Lage Klarheit herrscht, kann das Unternehmen entscheiden, wie es mit den entsprechenden Verordnungen umgeht.

### 3. Bereitstellung Nachhaltigkeitsdaten

Im nächsten Schritt müssen Informationen von den Lieferanten beschafft werden, was je nach Lieferkettengrösse unterschiedlich aufwendig ist. Hier bieten Wirtschafts-

auskunfteien wie CRIF ESG-Bewertungen und geschätzte CO<sub>2</sub>-Emissionen der Unternehmen an. Auch hilfreich sind Nachhaltigkeitszertifikate. Hier empfiehlt sich auf Anbieter zurückzugreifen, die von den grossen internationalen Organisationen lizenziert sind und speziell für KMU verwendbare Zertifizierungsmechanismen vorweisen können, wie z.B. die Nachhaltigkeitsplattform Synesgy von CRIF.

### 4. Datenauswertung und Integration in die Berichterstattung

Sind die notwendigen Nachhaltigkeitsdaten verfügbar, können entsprechende Aussagen getroffen werden, z.B. wie gut schneiden die Lieferanten bei den ökologischen, sozialen und Governance-Bewertungen ab, gibt es Kinderarbeitsrichtlinien und welche Treibhausgase sind entstanden. Diese Daten können dann für die Kommunikation mit Verbrauchern genutzt werden.

### 5. Kontinuierlicher Verbesserungsprozess

Mit der einmaligen Beschaffung von Nachhaltigkeitsdaten ist die Pflicht nicht getan. Mit den globalen Absenckzielen von CO<sub>2</sub>-Emissionen auf Netto-Null bis 2050 sowie den immer strenger werdenden gesetzlichen Vorschriften, muss das Unternehmen einen jährlichen Prozess zur Datenbeschaffung etablieren und gleichzeitig die sich ständig wandelnden gesetzlichen Anforderungen im Auge behalten. Mit diesen fünf Schritten sind Handelsunternehmen gut gewappnet für die Herausforderungen der Nachhaltigkeitsdatenbereitstellung. CRIF als Partner von Handel Schweiz steht Ihnen gerne unterstützend zur Seite.



## Der Handel bleibt relevant – wenn er sich anpassen kann

Sabina Schumacher Heinzer ist diplomierte Betriebswirtschaftlerin und führt das Unternehmen Tecalto als Mehrheitsaktionärin in dritter Generation. Daneben engagiert sie sich in verschiedenen Netzwerken für Unternehmertum und unterstützt die Unabhängigkeit von Frauen. Sie ist verheiratet und hat zwei erwachsene Söhne. Tecalto ist seit über 80 Jahren führend im Bau, Unterhalt und Betrieb von Fluidtechnikanlagen. Dabei stehen Expertenwissen, ein breites Sortiment, ein grosses Lager, schnelle Logistiklösungen und eine flexible Organisation im Zentrum der Tätigkeit.

« **Kunden haben heute die Wahl und sie kaufen bei dem Anbieter, der ihre Erwartungen am besten erfüllt.** »

### Frau Schumacher, der Handel wandelt sich. Wie bleiben Handelsunternehmen auch künftig erfolgreich?

Das hängt von den Kunden ab. Es gibt heute zwei Hauptgruppen: Die Kunden, die genau wissen, was sie wollen, informieren sich selbst und kaufen oft online oder direkt beim Hersteller – hier zählen ein einfacher Kaufprozess und ein guter Preis. Die andere Kundengruppe sucht entweder Beratung oder massgeschneiderte Lösungen, die nicht ab Stange erhältlich sind. Erfolgreiche Händler müssen ihre Kunden und deren Bedürfnisse kennen und passende Lösungen bieten. Kundenorientierung ist essenziell, denn Kunden wählen heute den Anbieter, der ihre Erwartungen am besten erfüllt.

### Wie setzen Sie diese Strategie bei Tecalto AG um?

Wir führen Markenprodukte, darunter Marktführer in der Fluidtechnik. Unsere Kunden kaufen nicht in erster Linie wegen

des Preises bei uns, sondern wegen der hervorragenden Produktqualität und unseres Services. Wir überzeugen besonders bei der Verfügbarkeit und Kulanz bei Reklamationen. Unser grosses Warenlager garantiert nicht nur rasche Lieferungen, sondern bietet unseren Kunden die Möglichkeit, vorkonfektionierte Pakete zu beziehen: Kunden übermitteln uns Stücklisten von Maschinenbauteilen, wir stellen die benötigten Komponenten zusammen und liefern das Paket direkt.

Nebst Flexibilität und Offenheit für Kundenbedürfnisse sind unsere langjährigen Mitarbeitenden ein Schlüssel unseres Erfolgs. Wir pflegen enge und langjährige Geschäftsbeziehungen und stellen diese in den Mittelpunkt. Dies ist nur möglich dank des hervorragend ausgebildeten und kundenorientierten Teams.

### Welche Daseinsberechtigung hat der Handel - auch in Zukunft?

Der Handel übernimmt Aufgaben, die Hersteller nicht abdecken können oder wollen. Das ist beispielsweise die Feinverteilung der Ware oder individuelle Lösungen zur Prozessoptimierung beim Kunden. Der Handel bürgt auch für Qualität und sorgt für eine verlässliche Güterversorgung. Dennoch müssen Händler flexibel bleiben, um sich an veränderte Marktbedürfnisse anzupassen. Was heute gefragt ist, könnte morgen überholt sein. Oder in einem Satz zusammengefasst: Der Handel bleibt relevant, solange er sich konsequent auf Service, Flexibilität und Qualität konzentriert – und sich an die Dynamik der Märkte anpasst.



## Importe in die Schweiz

Am 1. Januar 2024 hob die Schweiz die Zölle auf Industrieprodukte auf, was den Handel mit einer Vielzahl an Gütern und Komponenten erleichterte. Dennoch sanken die Gesamtimporte – wohl auch konjunkturbedingt – im Jahr 2024 um 1,6 Prozent auf 222,3 Milliarden Franken. Während chemisch-pharmazeutische Produkte zulegen konnten, verzeichneten fast alle anderen Warengruppen Rückgänge. Besonders spürbar war der Nachfragerückgang an Importgütern in den Sparten Maschinen und Elektronik, Fahrzeuge sowie bei Metallen.

### Importentwicklungen nach Warengruppen

Chemisch-pharmazeutische Produkte	+5,9 Mrd. CHF	+ 8,5 %
Energieträger (preisbedingt)	-3,1 Mrd. CHF	- 23,8 %
Maschinen und Elektronik	-2,2 Mrd. CHF	- 6,3 %
Fahrzeuge	-1,4 Mrd. CHF	- 6,7 %
Metalle	-1,2 Mrd. CHF	- 7,4 %

### Importentwicklung nach Herkunftsländern

Asien	- 2,5 Mrd. CHF	tiefster Stand seit 2020
Europa	- 904 Mio. CHF	Einbussen in allen Ländern. Ausnahme: Slowenien +5,8 Mrd. CHF (hauptsächlich Chemie-Pharma-Produkte)

Trotz dieser kurzfristig rückläufigen Zahlen bleibt klar, die Schweiz ist eine Import-Nation. Importe und die globale Vernetzung unserer Handelsunternehmen tragen sehr direkt zur Versorgungssicherheit in der Schweiz bei.

### Direktimporte über chinesische Online-Marktplattformen

Täglich erreichen bis zu 500'000 Pakete aus Asien die Schweiz – meist Direktimporte aus China über Online Shopping-Plattformen. Viele dieser Produkte erfüllen die nach Schweizer Gesetzen festgelegten Produktstandards nicht. Weil die Schweizer Standards

und Anforderungen nicht auf Anbieter solcher Online-Marktplattformen angewendet werden können, sind den Behörden aktuell die Hände gebunden. Handel Schweiz wurde gemeinsam mit weiteren Wirtschafts- und Konsumentenschutzverbänden aktiv, um diesen Missstand zu beheben und faire Wettbewerbsbedingungen für den Schweizer Handel zu schaffen.

### Politische Initiativen und erste Massnahmen

Bereits 2023 zeigten Tests des Spielwarenverbands gravierende Sicherheitsmängel bei importierten Produkten. Im ersten Halbjahr 2024 wurden daraufhin mehrere Vorstösse im nationalen Parlament eingereicht. Unter anderem forderten Nationalrat Benjamin Roduit (Die Mitte) und Ständerätin Tiana Angelina Moser (GLP) den Bundesrat auf, die Möglichkeiten rascher gesetzlicher Anpassungen zur besseren Kontrolle ausländischer Onlineplattformen aufzuzeigen.

### Konkrete Schritte der Behörden

Parallel fanden Gespräche zwischen Vertretern des Schweizer Handels und dem Staatssekretariat für Wirtschaft (Seco) statt. Das Seco hat im September 2024 Vertreter der Plattform Temu vorgeladen und prüft rechtliche Schritte. Eine Teilrevision des Schweizer Lebensmittelgesetzes wurde eingeleitet, damit Online-Shops, deren Angebote das Schweizer Recht nicht erfüllen, sanktioniert oder entfernt werden können.

### Öffentliche Forderungen an den Bundesrat

Kurz vor dem Weihnachtsgeschäft 2024 forderte Handel Schweiz den Bundesrat in einem offenen Brief gemeinsam mit Wirtschafts- und Konsumentenschutzverbänden auf, rasch konkrete Massnahmen gegen die Online-Marktplattformen zu treffen: Darunter eine offizielle Abmahnung von Temu durch das Seco, die Aufklärung der Konsumentinnen und Konsumenten über die Risiken asiatischer Billigprodukte und das Schaffen der nötigen gesetzlichen Rahmenbedingungen für den Konsumentenschutz und fairen Wettbewerb.

# Aussenhandel Schweiz

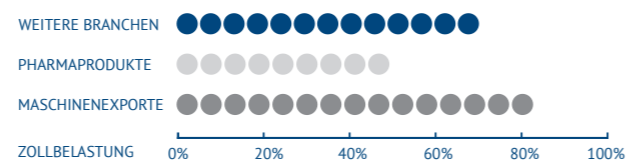
2024 war für den Schweizer Freihandel ein bedeutendes Jahr. Im März 2024 wurde ein neues Freihandelsabkommen (FHA) zwischen den EFTA-Staaten und Indien unterzeichnet. Im selben Zeitraum Verhandlungen mit China für die Weiterentwicklung des Handelsabkommens lanciert, und auch mit der EU wurde intensiv über neue bilaterale Verträge verhandelt.

## Freihandel mit Indien und China

Das FHA mit Indien ist für die Schweizer Exportwirtschaft besonders bedeutend, da es umfangreiche Zollerleichterungen und verbesserten Marktzugang für Schweizer Unternehmen bietet. Angesichts des grossen und wachsenden indischen Marktes sind das erfreuliche Aussichten. Die Aufhebung der Zollsätze für 95 Prozent der Handelsgüter wird den Handel mit Indien ankurbeln. So dass das neue FHA dazu beitragen kann, eine ähnliche Erfolgsgeschichte wird wie jene mit China zu schreiben.

Vor 10 Jahren trat das FHA mit China in Kraft. Der Handel hat sich seitdem stark entwickelt und ist um 74 Prozent auf 15,4 Milliarden Franken gewachsen. Die Pharma-, Uhren- und Maschinenindustrie machen den Grossteil am Handel aus. Auch die Warenimporte stiegen signifikant um 47,5 Prozent auf 17,9 Milliarden Franken an. Ganz im Sinne des Schweizer Handels will der Bundesrat die Beziehungen weiter ausbauen. Im September 2024 lancierte er eine neue Verhandlungsrunde für weitere Schritte im Zollabbau. Dabei sollen Bereiche wie Ursprungsregeln, E-Commerce und Weitere in das Abkommen aufgenommen werden.

## Aktuelle Zölle zwischen der Schweiz und China



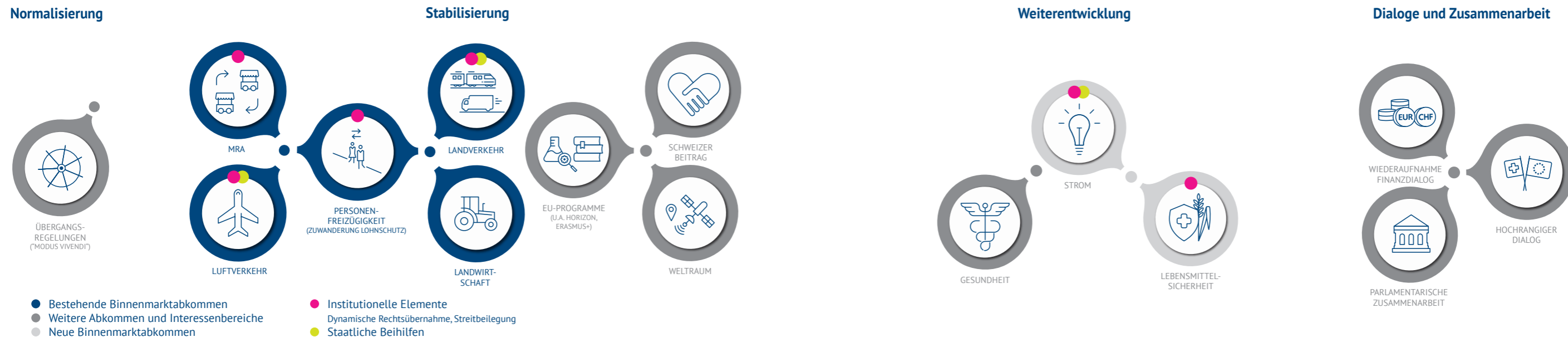
## Verhandlungen mit der EU

Nebst dem Erschliessen neuer Märkte war das vergangene Jahr 2024 auch für die Stabilisierung der Handelsbeziehungen zur EU massgeblich. Der Handel mit der EU macht über 50 Prozent des gesamten Warenaussenhandels der Schweiz aus. Vor allem der Austausch mit den unmittelbaren Grenzregionen ist für die Schweiz und ihre Wirtschaft eminent wichtig. Ein Beispiel: Das Handelsvolumen mit den Grenzregionen Italiens (Lombardei, Piemont, Aostatal und Trentino-Südtirol) ist mit 20,7 Milliarden Franken noch immer deutlich grösser als jener mit dem Milliardenstaat Indien.

Die Schweiz und die EU verhandelten im 2024 über die Weiterentwicklung der Bilateralen Verträge. Der Bundesrat hat am 20. Dezember 2024 den materiellen Abschluss dieser Verhandlungen mit der Europäischen Union bekannt gegeben. Die definierten Ziele wurden erreicht, der erfolgreiche Schweizer Son-

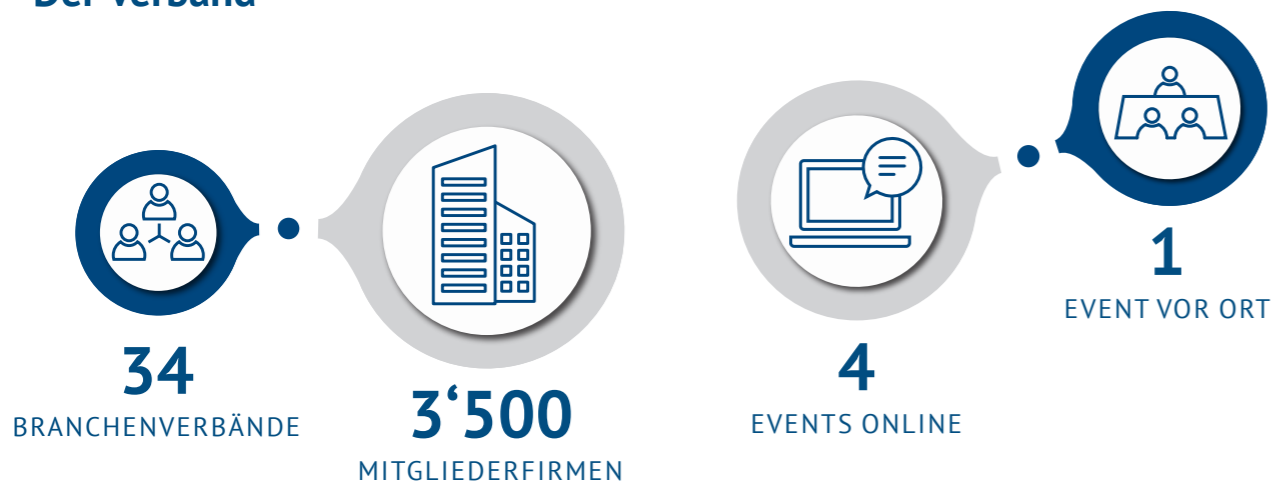
derweg kann fortgesetzt werden. Mit den Bilateralen III sollen institutionelle Fragen direkt in die einzelnen Binnenmarkt- abkommen integriert werden. Im Bereich der Personenfreizügigkeit soll die Ausrichtung der Zuwanderung weiterhin auf die Bedürfnisse der Wirtschaft ausgerichtet sein. Negative Auswirkungen auf die Sozialsysteme sollen dank wirksamer Massnahmen zur Bekämpfung von Missbräuchen verhindert werden. Zudem konkretisierte die Schweiz die Einführung einer Schutzklausel für den Fall von unerwarteten Auswirkungen der Personenfreizügigkeit. Für die Bereiche Strom, Lebensmittelsicherheit und Gesundheit sollen neue zusätzliche Abkommen abgeschlossen werden. Das finale Verhandlungsergebnis wird Mitte 2025 in die Vernehmlassung gehen. Für den Schweizer Handel ist es essentiell, dass Schweizer Unternehmen auch künftig gut ausgebildete Fachkräfte aus der EU rekrutieren können und der Marktzugang sichergestellt ist. Deshalb begrüsst Handel Schweiz das Verhandlungsergebnis und wird die Vernehmlassung konstruktiv begleiten.

## Paketansatz Bilaterale III



# Zahlen und Fakten

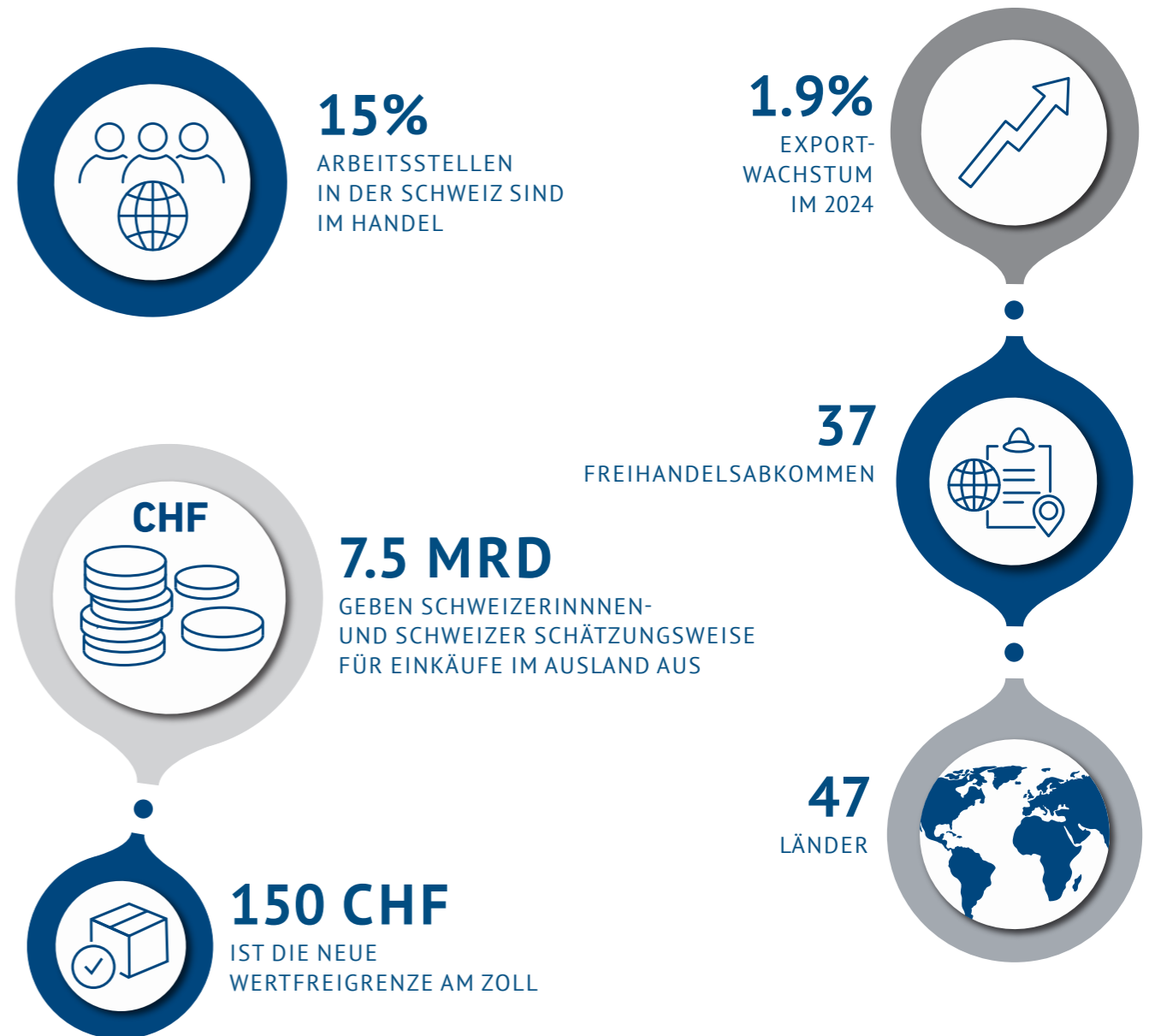
## Handel Schweiz - Der Verband



## Abschlüsse 2024



## Schweizer Handel



## WTO, EU und Drittstaaten im Fokus

Die Aussenwirtschaftspolitik der Schweiz basiert traditionell auf drei zentralen Säulen: der Mitgliedschaft in der WTO, den bilateralen Abkommen mit der Europäischen Union sowie einem breit abgestützten Netz an Freihandelsabkommen mit Drittstaaten. Dieses Zusammenspiel ermöglicht es der Schweizer Wirtschaft, sich im internationalen Umfeld zu behaupten und den Marktzugang global abzusichern.

### 1. Mitgliedschaft in der WTO

Die Welthandelsorganisation (WTO) bildet nach wie vor das Fundament des regelbasierten Welthandels. Ihre Rolle als multilaterales Forum für den Abbau von Handelshemmnissen und die Schlichtung von Handelsstreitigkeiten ist zentral – doch steht die Organisation seit Jahren unter Druck. Wichtige Mitgliedstaaten verfolgen zunehmend eigensinnige handelspolitische Interessen, was die Handlungsfähigkeit der WTO schwächt. Die Aufbruchsstimmung bei ihrer Gründung 1995 ist einer ernüchternden Realität gewichen. Dennoch bleibt die Schweizer Mitgliedschaft in der WTO ein wichtiger Grundpfeiler der Aussenwirtschaftspolitik – auch im Sinne eines klaren Bekenntnisses zu einem offenen, regelbasierten Welthandel.

### 2. Bilaterale Abkommen mit der EU

Die bilateralen Abkommen mit der Europäischen Union bilden das Rückgrat der wirtschaftlichen Beziehungen mit dem wichtigsten Handelspartner der Schweiz. Seit dem Freihandelsabkommen von 1972 und den Bilateralen I hat sich dieser Weg als verlässlich, stabil und ausgesprochen wohlstandsfördernd erwiesen. Für die Schweizer Wirtschaft ist es von höchster Bedeutung, mit der EU auf Basis klarer, rechtsverbindlicher Regeln zu agieren.

In einem zunehmend von geopolitischen Spannungen geprägten Umfeld gewinnen die bilateralen Beziehungen zusätzlich an Bedeutung. Die globalen Spielregeln erodieren, die gewohnte Stabilität der internationalen Ordnung ist nicht mehr gegeben. Vor diesem Hintergrund kommt das Paket der Bilateralen III zur richtigen Zeit. Es stärkt den bilateralen Rahmen und stellt sicher, dass die Schweiz im europäischen Raum nicht ins Hintertreffen gerät.

### 3. Freihandelsabkommen mit Drittstaaten

Neben dem europäischen Markt sichert sich die Schweiz durch ein breites Netz von Freihandelsabkommen den präferenziellen Zugang zu zahlreichen Märkten auf allen Kontinenten. Diese Abkommen ermöglichen es, Handelsströme zu erleichtern, Zölle zu reduzieren oder gänzlich abzuschaffen und administrative Hürden abzubauen.

Die Weiterentwicklung und Pflege dieser Abkommen ist zentral – wie jüngst das Beispiel der Anpassungen im Abkommen mit China zeigt. Mit dem neuen Freihandelsabkommen mit Indien konnte ein bedeutender Meilenstein erreicht werden. Weitere Verhandlungen mit potenziellen Partnerländern sind im Gang. Eine Intensivierung der wirtschaftlichen Beziehungen zu weiteren Staaten – insbesondere auch im nordamerikanischen Raum – ist wünschenswert, auch wenn die aktuellen politischen Signale aus dieser Region zurückhaltend ausfallen.



SWICA

## Tiefe Absenzquoten: Der Schlüssel zu höherer Produktivität

**Sind Mitarbeitende länger als 90 Tage arbeitsunfähig, sinken die Chancen auf eine Rückkehr an den Arbeitsplatz deutlich. Die Präventionsspezialistinnen und -spezialisten von SWICA unterstützen Unternehmen mit wirksamen und einfach umsetzbaren Massnahmen, die Absenzen tief und die Kosten im Griff zu halten.**

Wenn Mitarbeitende ausfallen, kommt dies Unternehmen teuer zu stehen. Die Gesamtkosten einer krankheits- oder unfallbedingten Absenz sind um ein Vielfaches höher als die eigentlichen Lohnausfallkosten. Gemäss Berechnungen des SWICA Präventionsmanagements auf der Basis von Zahlen des Bundesamts für Statistik (BFS), schlägt ein Absenztage in der Schweiz im Durchschnitt mit 1'100 Franken pro Person zu Buche. Zusätzliche Kosten entstehen beispielsweise durch Überzeitschädigungen, Temporärpersonal, Fluktuation von überlasteten Mitarbeitenden oder gar durch den Verlust von Kunden und Aufträgen. Da Krankentaggeldversicherungen in der Regel mit einer Wartezeit von 30 Tagen abgeschlossen werden, müssen die Unternehmen die Lohnausfallkosten in der ersten Zeit selbst tragen.

### Weniger Kosten dank tiefer Absenzquote

Das systematische Präsenz- und Absenzenmanagement von SWICA hilft, Absenzen zu reduzieren und zu verkürzen. Denn: Nach einer Arbeitsunfähigkeit von 90 Tagen und mehr, sinken nicht nur die Chancen auf eine Rückkehr an den Arbeitsplatz stark – auch der Aufwand für Massnahmen, um die betroffene Person wieder arbeitsfähig zu machen, steigt massiv. Bei konsequenter Umsetzung der Prozesse ist eine Senkung der Arbeitsausfälle um bis zu 20 Prozent realistisch. Eine niedrige Fehlzeitenquote führt zu erheblichen Kosteneinsparungen und damit zu einer höheren Produktivität des Unternehmens.

### Gezielte Lösungen für ein gesundes Arbeitsumfeld

Mit einer systematischen Erfassung der Absenzen und gezielten Massnahmen vor, während und nach einer Absenz kann eine tiefere Absenzquote erreicht werden. Die Spezialistinnen und Spezialisten von SWICA beraten Unternehmen ganzheitlich im Bereich Präventionsmanagement: Basierend auf den Ergebnissen spezifischer Analyseinstrumente leiten sie gemeinsam mit den Unternehmen geeignete Ziele ab und definieren passende Massnahmen. Führungskräfte werden geschult und sensibilisiert, Krisenmerkmale bei Mitarbeitenden frühzeitig zu erkennen und entsprechend zu handeln.

#### Absenzkosten berechnen

Anhand weniger Kennzahlen kann das SWICA-Präventionsmanagement das Sparpotential Ihres Unternehmens berechnen. Informieren Sie sich online.

#### Handel Schweiz-Mitglieder profitieren bei SWICA doppelt

Weil Gesundheit alles ist, bietet die SWICA Gesundheitsorganisation den Mitgliedern von Handel Schweiz attraktive Versicherungslösungen an: Sowohl für Sie als Privatperson – zum Beispiel mit exklusiven Prämienrabatten und telemedizinischer Beratung rund um die Uhr – wie auch für Ihren Betrieb.

Privatpersonen: [swica.ch/handel-schweiz](https://www.swica.ch/handel-schweiz)  
Unternehmen: [swica.ch/handelschweiz](https://www.swica.ch/handelschweiz)





## Sicherheit für Organe: Organhaftpflicht- versicherung (D&O)

In der Unternehmensführung tragen Verwaltungsräte und Geschäftsführer grosse Verantwortung. Ihre Entscheidungen haben weitreichende Konsequenzen und bergen Haftungsrisiken. Fehlerhafte Entscheidungen, Missmanagement oder das Ignorieren von Vorschriften können rechtliche und finanzielle Schäden verursachen, die das persönliche Vermögen gefährden.

### Die D&O-Versicherung als Sicherheitsnetz

Die Organhaftpflichtversicherung (D&O) schützt Führungskräfte vor finanziellen Folgen von Haftungsansprüchen. Sie deckt Schadensersatz, rechtliche Verteidigungskosten und die Abwehr unberechtigter Forderungen ab. Versichert sind formelle Organe wie Verwaltungsräte und Geschäftsleitungen sowie faktische Führungspersonen und weitere versicherte Personen.

### Praxisnahe Beispiele

- **Falsche Finanzdarstellung:**  
Ein Verwaltungsrat veröffentlicht versehentlich falsche Finanzdaten. Sinkende Aktienkurse und Investorenklagen folgen. Die D&O-Versicherung übernimmt Verteidigungskosten und Schadensersatzzahlungen.
- **Fehlerhafte Personalentscheidung:**  
Die Einstellung einer ungeeigneten Führungskraft führt zu einer Krise. Die Versicherung hilft bei der Abwehr rechtlicher und finanzieller Folgen.

### Die Bedeutung der D&O-Versicherung

Die D&O-Versicherung bietet essenziellen Schutz für Führungskräfte. Durch die Absicherung gegen Pflichtverletzungen können sich Verwaltungsräte und Geschäftsführer auf ihre Kernaufgaben konzentrieren und

das Unternehmen sicher leiten, ohne ständige Sorge um persönliche Haftungsrisiken.

Interessiert?  
ASSEPRO hilft Ihnen gerne weiter:  
+41 58 590 45 00  
info@assepro.com  
assepro.com

## Prüfungen in überbetrieblichen Kursen

Durch die neue Bildungsverordnung 2023 der kaufmännischen Grundbildung hat sich nicht nur für die Schulen und die Ausbildungsbetriebe, sondern auch für die Branche einiges geändert.

Jede Branche vermittelt in überbetrieblichen Kursen (üK) spezifische Handlungskompetenzen und Branchenwissen, ergänzend zu den praktischen Erfahrungen im Unternehmen und dem Unterricht in der Berufsfachschule. Diese Kompetenzen werden in der Branche Handel mittels entsprechenden Teilprüfungen pro üK abgefragt.

Bei den Teilprüfungen werden zwei unterschiedliche Prüfungsarten eingesetzt:

- **Wissensabfragen** sind Multiple Choice-Prüfungen, bei welchen Lernende die Antworten entsprechend korrekt identifizieren bzw. mittels Drag'n'Drop die Fachbegriffe zuordnen müssen.
- **Fallbeispiele** sind kleine Fallstudien, in welchen die Lernenden in den vorhandenen freien Textfeldern ihre Antwort auf eine konkrete, praxisbezogene Herausforderung so präzise wie möglich niederschreiben.



Durch die verschiedenen Prüfungsmethoden stellt die Branche Handel sicher, dass die Lernenden das Wissen aus den behandelten Themen nicht nur abrufen, sondern auch praktisch einsetzen können.

Nach vier absolvierten Teilprüfungen wird ein sogenannter «überbetrieblicher Kurs-Kompetenznachweis (üKKN)» erstellt. Diese Note wird durch das Branchensekretariat an den jeweiligen Kanton übermittelt und ist Teil der Erfahrungsnote, welche relevant für das Bestehen des Qualifikationsverfahrens am Ende der Ausbildung ist.

Alle Prüfungen, welche während des üK absolviert werden, basieren auf den Inhalten der Vorbereitungsdokumente. Diese Inhalte werden im Kurs vertieft. Dabei wird mit den Erfahrungen, Vorgehen und Vorgaben aus den jeweiligen Ausbildungsbetrieben der Lernenden gearbeitet. Erfahrene üK-Leiter wie auch die Spezialisten, welche in jedem üK die Lernenden mit praxisorientierten Beispielen zum Kursthema unterstützen, sorgen für eine gute Vertrautheit mit der Materie. So sind die Lernenden gerüstet für das erfolgreiche Absolvieren der Teilprüfungen.

Die Branche Handel ist froh, dass das neue Prüfungselement der üK-Kompetenznachweise gut eingeführt werden konnte und funktioniert. Sie freut sich auf weitere gelungene Teilprüfungen, welche die Lernenden zu einem erfolgreichen Lehrabschluss führen.

## Spezialisten im Aussenhandel



### Spezialisten im Aussenhandel

Im Jahr 2023 hat Handel Schweiz eine bedeutende Aufgabe übernommen: Die Sekretarisierung des «Vereins für Eidgenössische Prüfungen im Aussenhandel (EPAH)». Ein zentrales Ereignis war die Durchführung der Prüfungen für Aussenhandelsfachleute und Aussenhandelsleitende im Frühjahr 2024.

Die Prüfungsleiterin, Antonietta Arcuri, zieht nach Abschluss der Prüfungen eine erste positive Bilanz. In enger Zusammenarbeit mit erfahrenen Expertinnen und Experten sowie der Prüfungskommission wurde das Prüfungssekretariat erfolgreich etabliert und die neuen Berufsprüfungen sowie die Prüfungen für Aussenhandelsleitende mit der neuen Prüfungsordnung konzipiert und durchgeführt.



### Erfolgreiche Übergabe und Aufbau des Prüfungssekretariats

Die enge Zusammenarbeit mit Fachleuten aus der Praxis ermöglichte es, die Prüfungsinhalte präzise und praxisnah zu gestalten. Die Mitglieder der Prüfungskommission und die beteiligten Expertinnen und Experten stellten sicher, dass die Prüfungen den höchsten Standards entsprachen und den Anforderungen der Branche gerecht wurden.

Die Prüfungen für Aussenhandelsfachleute und Aussenhandelsleiter sind ein wichtiger Bestandteil der Fachkräft-

tequalifikation im internationalen Handel. Sie bieten den Absolventinnen und Absolventen die Möglichkeit, ihre Fachkenntnisse unter Beweis zu stellen und sich in der Branche weiterzuentwickeln.

### Eine Erfolgsgeschichte

Am 19. Oktober 2024 wurden in Aarau die erfolgreichen Prüfungsabschlüsse gefeiert. Insgesamt konnten 12 Aussenhandelsleitende und 61 Aussenhandelsfachpersonen ihre Diplome entgegennehmen. Die Prüfungsleistungen waren beeindruckend, und die Ranglisten spiegeln das hohe Niveau der Absolventinnen und Absolventen wider:

- **Aussenhandelsleiter/-in:** 12 Absolventinnen und Absolventen, darunter eine herausragende Diplomarbeit mit einer Note von 5.9. Der beste Abschluss erzielte die Note 5.0.
- **Aussenhandelsfachpersonen:** 61 Absolventinnen und Absolventen, wobei der beste Abschluss mit einer Note von 5.3 ausgezeichnet wurde.

Diese Erfolge zeigen die hohe Qualität und die Professionalität der Prüfungen sowie den grossen Wert, den diese für die Teilnehmenden und die Branche haben. Die Absolventinnen und Absolventen sind nun bestens aufgestellt, um die Herausforderungen des internationalen Handels zu meistern und sich als Fachkräfte in einem globalen Markt zu behaupten.

### Ausblick: Weiterentwicklung und Innovation

Der erfolgreiche Abschluss der Prüfungen bildet nur den Beginn einer kontinuierlichen Entwicklung. Im kommenden Jahr wird das Prüfungssekretariat weiter an der Verbesserung und Anpassung der Prüfungsinhalte arbeiten, um den dynamischen Anforderungen des Aussenhandels gerecht zu werden. Dazu gehört auch die enge Zusammenarbeit mit Bildungseinrichtungen und Unternehmen, um die Praxisnähe der Prüfungen zu gewährleisten und den Wissenstransfer zu fördern.

Antonietta Arcuri und das Team des Prüfungssekretariats wie auch die Kommission sind motiviert, auch in Zukunft sicherzustellen, dass die Prüfungen weiterhin höchste Qualität bieten und ein wertvoller Bestandteil der beruflichen Weiterentwicklung im Aussenhandel bleiben.

Mit dem erfolgreichen Start in die Durchführung der Berufsprüfungen sowie den höheren Fachprüfungen ist Handel Schweiz in einem weiteren Bereich der Bildung gut aufgestellt, um dem Fachkräftemangel aktiv entgegenzuwirken.





# Jahresbericht des Präsidenten

**Unsere Wirtschaft steht gut da und auch unser Verband ist dank moderner Büroinfrastruktur, aktualisierten Reglementen und komplettiertem Vorstand gut aufgestellt.**

## Fragiler Welthandel fordert die Schweiz

Doch die globalen Handelsströme sind fragil und geopolitische Spannungen nehmen zu. Als stark vernetzte Handelsnation würden uns Handelskonflikte besonders treffen. Die Haltung von Handel Schweiz ist klar: Wir setzen uns für offene Märkte, Freihandel, faire Rahmenbedingungen und stabile Handelsbeziehungen ein.

## Sonderweg mit der EU sichern

Die Weiterentwicklung des bilateralen Wegs mit der EU wird in den kommenden Jahren eine zentrale Rolle spielen. Trotz der wirtschaftlichen Herausforderungen Europas bleibt die EU unser wichtigster Handelspartner. Handel

Schweiz grüsset deshalb die Einigung auf ein Vertragspaket und wird die Vernehmlassung eng begleiten.

## Neue Freihandelsabkommen

Der Abschluss weiterer Freihandelsabkommen ist zentral für den Schweizer Handel. Neue Abkommen wie dasjenige mit Indien bieten vielversprechende Perspektiven. Weitere Abkommen mit kleineren Staaten und die Erweiterung des Abkommens mit China stehen in Aussicht.

## Fairer Wettbewerb im internationalen Onlinehandel

Der Schweizer Handel braucht gleich lange Spiesse für fairen Wettbewerb unter internationalen Online-Marktplätzen. Dafür setzen wir uns weiter ein. Gemeinsam mit anderen Verbänden hat Handel Schweiz wiederholt bei Bund und Verwaltung interveniert.

## Vorausschauende und kluge Innenpolitik

Unser Verband hat sich im Berichtsjahr auch innenpolitisch engagiert, wenn Abstimmungsvorlagen unsere Mitglieder direkt betrafen. Bei der 13. AHV-Rente, der BVG-Reform und der Engpassbeseitigung im Autobahnnetz haben die

« Wir setzen uns für offene Märkte, Freihandel, faire Rahmenbedingungen und stabile Handelsbeziehungen ein. »



Stimmbürger nicht im Sinn des Handels entschieden. Trotzdem braucht es Lösungen für das Dreisäulensystem und die Infrastruktur. Insgesamt geht es darum, die Schweiz fit für den internationalen Wettbewerb zu erhalten.

**Rudolf O. Schmid**  
Präsident Handel Schweiz

# Vorstand Handel Schweiz

## Leitender Ausschuss:

**Rudolf O. Schmid**  
lic.iur. MBA (INSEAD)  
Präsident  
ESIMAG IMMOBILIEN AG

**Robert Laubscher**  
Vizepräsident  
Laubscher & Co. AG

**Daniel Broglie**  
Chromos Group AG

**Daniel Pfirter**  
Woodpecker Group AG

**Christian Rügger**  
Brütsch/Rügger Holding AG

**Arno Zindel**  
CANON (Schweiz) AG

## Mitglieder:

**Jörg Bucher**  
B + B SPORT AG

**Othmar Dubach**  
Emmi Schweiz AG

**Patrick Fischer**  
lic.oec. HSG  
Otto Fischer AG

**Thomas Freuler**  
Spaeter AG

**Silvia Furlan**  
Kuratle Group AG

**Beat Hauenstein**  
Oettinger Davidoff AG

**Alain Jordi**  
SABAG Basel AG

**Michel Jüstrich**  
Nahrin AG

**Hans R. Kohler**  
Hans Kohler AG

**Stéphane Küpfer**  
Küpfer Cuir SA

**Christian Magnani**  
A.H. Meyer & Cie AG

**Adrian Müller**  
SWICO

**Roman Rogger**

**Ruedi Sandmeier**  
Kuhn Schweiz AG

**Martin Stoll**  
Textilagentur Martin Stoll GmbH

**Matthias Tobler**  
Scherer & Bühler AG

**Hans Christian von der Crone**  
Nimex AG

**Philipp Zraggen**  
Volg Konsumwaren AG

# Jahresbericht des Direktors

## Herr Engeli, welche Veränderungen haben Sie in den 30 Jahren, die Sie bei Handel Schweiz tätig sind, besonders wahrgenommen?

Der Schweizer Aussenhandel stützt sich auf drei Pfeiler: Die WTO, bilaterale Abkommen und Freihandelsabkommen. Wenn ich auf die Anfänge zurückblicke, erinnere ich mich an eine starke WTO. Seit 1995 konnte sich der internationale Handel dank Rechtssicherheit entfalten und den globalen Wohlstand verbessern. Die WTO hat in den vergangenen Jahren an Stärke verloren. Das so entstandene Vakuum versucht man heute durch bilaterale und multilaterale Abkommen zu füllen.

Technologisch ist die Welt eine ganz andere als noch vor dreissig Jahren. Ganz generell ist das Tempo höher und die Komplexität grösser. Ein Wandel, der seit jeher vorstattgeht und den wir lösungsorientiert meistern.

## Das Handelsabkommen mit Indien ist unter Dach und Fach, das Vertragspaket zu den Bilateralen III mit der EU wurde im Dezember geschnürt. Wie schätzen Sie die Lage ein?

Die Schweiz profitiert vom Freihandelsabkommen mit Indien, welches Zölle und andere Handelshemmnisse abbaut. Das wird den Handel zwischen beiden Ländern beflügeln.

Für den Handel wie auch für die Schweiz als Volkswirtschaft ist die materielle Einigung zu den Bilateralen III erfreulich. Durch das Vertragspaket kann die Schweiz weiterhin am europäischen Binnenmarkt teilnehmen – der Aussenhandel mit der EU macht rund 380 Milliarden Franken aus. Dazu können wir die Beziehungen in wichtigen Bereichen wie dem Strommarkt, der Forschung, Lebensmittelsicherung und Gesundheit rechtssicher gestalten.

Gleichzeitig bleibt die Schweiz unabhängig und kann ihren Sonderweg in Europa weiterführen.

Handel Schweiz wird die formellen Ergebnisse sorgfältig prüfen und sich im Rahmen der Beratungen im Parlament einbringen. Es stehen nun mehrere Jahre wichtiger innenpolitischer Diskussionen an. Diese sollen sachlich und lösungsorientiert geführt werden.

Grundsätzlich sind wir überzeugt, dass die Einigung zu den Bilateralen III einen nachhaltigen Beitrag zur Stabilität und Prosperität unseres Landes leisten wird.

## Im letzten Jahr haben chinesische Biliganbieter wie Temu den Handel vor Herausforderungen gestellt. Wie agiert Handel Schweiz?

Bis zu 500'000 Pakete aus China werden täglich in die Schweiz geliefert. Die Produkte sind nachweislich oft mangelhaft gefertigt oder gar gesundheitsgefährdend. Wegen gesetzlichen Schlupflöchern können die Anbieter unsere Gesetze umgehen. Dies ist gefährlich für Konsumenten und unseren Handel. Deshalb setzt sich Handel Schweiz mit weiteren betroffenen Akteuren vehement dafür ein, dass diese Gesetzeslücken geschlossen und faire Bedingungen für alle Handelsakteure geschaffen werden.

## Am 12. Juni 2025 lädt Handel Schweiz zur Generalversammlung ein – worauf freuen Sie sich am «Tag des Handels» am meisten?

Auf das Wiedersehen mit bekannten Handelsexponenten sowie auf neue Kontakte. Es ist ein Anlass in freundschaftlicher Atmosphäre, bei welchem der anregende Austausch im Vordergrund steht. Ausserdem bin ich auf das Referat von Prof. Dr. Aymo Brunetti

zum Thema der wirtschaftlichen Resilienz gespannt. Die anschliessende Podiumsdiskussion gibt sicher Gesprächsstoff für den anschliessenden Apéro.

## Was beschäftigt Sie mit Blick auf das Jahr 2025 konkret?

Ich habe grosse Hoffnung, dass die politische Arbeit rund um die Bilateralen III konstruktiv fortschreitet. Mögen die politischen Akteure mit viel Besonnenheit ihre Aufgaben angehen, und so das bestmögliche Ergebnis herbeiführen. Der brutale Angriffskrieg gegen die Ukraine beschäftigt uns noch immer und muss endlich ein Ende finden.

Mit meinem motivierten Team setzen wir uns auch im Jahr 2025 für die Bildung, unsere Mitglieder und für die Erhaltung und den Ausbau günstiger Rahmenbedingungen im Handel ein. Mit spannenden Webinaren zu aktuellen Themen sowie aktiver Präsenz in den Medien und sozialen Netzwerken stellen wir sicher, dass die Anliegen unserer Mitglieder gehört werden.

Unsere Mitglieder und Mitgliederverbände können sich damit weiterhin auf Handel Schweiz als ihren starken Partner verlassen.

**Kaspar Engeli**  
Direktor Handel Schweiz

# Direktion und Team



**Kaspar Engeli**  
Direktor



**Ueli Stursberg**  
stellvertretender Direktor  
Aus- und Weiterbildung  
Dienstleistungen



**Andreas Steffes**  
Mitglied der Geschäftsleitung  
Führung von Mitgliederverbänden  
Politik



**Elias Welti**  
Mitglied der Geschäftsleitung  
Führung von Mitgliederverbänden  
Vernehmlassungen  
und Stellungnahmen



**Antonietta Arcuri**



**Héléne Batt**



**Christoph Borer**



**Susan Catania**



**Indira Champaneri**



**Burak Erdem**



**Ludovic Haensler**



**Alexandra Kluser**



**Joel Lemp**



**Hendrik Rowedder**



**Regula Siegrist**



**Ute Schulze Tergeist**



**Sandra Vrignaud**



**Zita Zanier**

