



WIR HANDELN

Jahresbericht 2025

HANDELSschweiz

Commerce Suisse | Commercio Svizzera | Swiss Trade



Inhaltsverzeichnis

Editorial	03
Fokus	04
Interview mit Staatssekretärin Helene Budliger Artieda	04
Referentenporträt über Unternehmer Peter Spuhler	06
Lieferantenmanagement im Wandel – CRIF	08
Insights	09
Importnation Schweiz 2025	09
Aussenhandel	10
Zahlen und Fakten	12
Cyberisiken sind eine Existenzbedrohung für KMU – ASSEPRO	14
Mentale Gesundheit im Job: Tipps für ein stressfreies Arbeitsleben – SWICA	15
Eine Ausgleichskasse für die ganze Schweiz – wie die AK71 Unternehmen den Alltag erleichtert	16
Bildung	17
Aussenhandelsprüfungen 2025 und E-Commerce-Spezialistinnen und -Spezialisten	17
Kaufmännische Grundbildung – Branche Handel: Interview mit Ueli Stursberg	18
Verband	20
Jahresbericht des Präsidenten	20
Vorstand Handel Schweiz	21
Jahresbericht des Direktors	22
Team Handel Schweiz	23

Impressum

Herausgegeben von:

Handel Schweiz
Viadukstrasse 8, 4010 Basel

Redaktion:

Berta Kommunikationsplan AG, Zürich

Bilder Tag des Handels 2025:

S. 3, 18 f., 20 f., 22: © Jan Hellman

Druck:

Witschi & Ritz Crossmedia AG

Editorial

Liebe Handelsbegeisterte

Schön, dass Sie uns Ihre Zeit für unser Magazin schenken!

Handel verbindet. Handel gibt Sicherheit. Handel zeigt neue Wege auf. Drei Kernfunktionen, die wir alle im Handel, dem grössten Industrie- und Beschäftigungszweig in der Schweiz, der auch die meisten Lernenden ausbildet, täglich erbringen.

Handel heisst Wandel: Auch ein Fakt, mit dem wir tagtäglich konfrontiert werden. Ende 2024 haben wir unsere Budgets noch ohne die Zollverirrungen der USA gemacht. Ende 2025 haben die wenigsten den Irankrieg antizipiert. Was bedeutet das für uns? Handel heisst Chance! Wir können unseren Kunden zeigen, dass sie sich zu Recht auf uns verlassen, indem wir in solch schwierigen Situationen umso kreativere Lösungen hervorbringen, die einen echten Mehrwert schaffen.

Mir ist bewusst, dass ich damit einen anspruchsvollen Weg aufzeige. Ich möchte aber auch daran erinnern, und darauf dürfen wir alle stolz sein, dass wir es in all den Jahren immer wieder geschafft haben, uns pragmatisch an neue Gegebenheiten anzupassen. Wir verstehen die Bedürfnisse unserer Kunden und finden für diese wo auch immer auf der Welt immer neue Lösungen. Diese Brückenfunktion ist unser Erfolg.

Was macht den Handel besonders stark? Es sind unsere persönlichen Beziehungen im In- und Ausland. Diese persönlichen Beziehungen gilt es in unsicheren Zeiten besonders gut

zu pflegen. Denn wenn es eng wird, trennt sich die Spreu vom Weizen und wir unterstützen uns gegenseitig nur noch dort, wo wir auch echte Partnerschaften leben.

Ganz besonders freue ich mich deshalb auf unseren Tag des Handels am 10. Juni 2026 am GDI in Rüschlikon – Tag der Begegnung und des persönlichen Austausches:

Unter dem Motto «Politik und Wirtschaft im Dialog: Konkrete Perspektiven in unsicheren Zeiten» bringen wir führende Stimmen aus Wirtschaft und Politik zusammen. Staatssekretärin Helene Budliger Artieda und Unternehmer Peter Spuhler sprechen über die internationale Positionierung und industrielle Stärke unseres Landes. Gemeinsam wollen wir nicht nur Orientierung schaffen, sondern konkrete Impulse für die Zukunft des Schweizer Handels setzen. Und dies nicht virtuell, sondern alle miteinander ganz persönlich vor Ort an einem der schönsten und inspirierendsten Orte der Schweiz.

Ich wünsche Ihnen eine spannende Lektüre mit guten Inputs und freue mich bereits jetzt auf unseren gemeinsamen persönlichen Austausch am Tag des Handels! Auf bald!

Daniel Broglie
Präsident Handel Schweiz

Wir danken unseren Sponsoren für Ihr Engagement!





Die Schweiz bietet einen starken Heimathafen

Helene Budliger Artieda ist Staatssekretärin und Direktorin des Staatssekretariats für Wirtschaft (SECO). Die erfahrene Diplomatin verantwortet die Umsetzung der Schweizer Wirtschaftspolitik und vertritt die wirtschaftlichen Interessen des Standorts Schweiz im internationalen Kontext. Am Tag des Handels 2026 wird sie ihre Perspektive auf die aktuellen wirtschaftspolitischen Herausforderungen darlegen.

Frau Staatssekretärin, Sie stehen im Zentrum zentraler wirtschaftspolitischer Dossiers. Wie erleben Sie die aktuelle geopolitische Lage aus Sicht der Schweiz?

Die geopolitische Lage ist derzeit von grosser Dynamik und Unsicherheit geprägt. In diesem Zusammenhang scheinen zahlreiche Staaten einen interventionistischen Reflex zu verspüren. Der Staat und die Politik greifen immer stärker in die Wirtschaft ein. Sicherheitspolitisch mag das attraktiv sein, wirtschaftlich ist Industriepolitik unsinnig. Das bereitet mir Sorgen, zumal auch in der Schweiz entsprechende Forderungen aufkommen. Für die Schweiz sind deshalb die regelbasierte internationale Zusammenarbeit und starke multilaterale Institutionen zentral. Unser Ziel bleibt es, die Wettbewerbsfähigkeit unseres Standorts zu sichern. Als exportorientierte, mittelgrosse Volkswirtschaft sind wir besonders auf stabile und verlässliche Rahmenbedingungen angewiesen und ebenso auf einen guten Zugang zu den relevanten Exportmärkten.

Die internationale Ordnung wirkt fragiler, politische Entscheidungen werden kurzfristiger. Welche Instrumente hat eine kleine, offene Volkswirtschaft wie die Schweiz überhaupt, um nicht nur zu reagieren, sondern aktiv zu gestalten?

Wir können die internationale Ordnung nur bedingt mitgestalten. Was wir hingegen stark beeinflussen können, sind attraktive Rahmenbedingungen in der Schweiz. Klar ist auch, die Schweiz kann nicht auf Machtpolitik setzen, aber sie verfügt über wirksame wirtschafts- und aussenpolitische Instrumente. Ein zentraler Pfeiler ist unser dichtes Netz an Freihandelsab-

kommen, das wir stetig ausbauen. Diese Abkommen verschaffen unseren Unternehmen verlässlichen Marktzugang und gleiche Wettbewerbsbedingungen gegenüber ihren Konkurrenten. Dies erhöht gleichzeitig unsere Resilienz durch Diversifizierung. Ebenso zentral sind stabile und geregelte Beziehungen zur Europäischen Union, unserem wichtigsten Handelspartner. Darüber hinaus engagieren wir uns aktiv in multilateralen Institutionen wie etwa der WTO.

Nach dem Entscheid des US Supreme Court zu Zollfragen sagen Sie, man müsse sich an Zölle gewöhnen – sie würden bleiben. Wie schätzen Sie die weitere Entwicklung der US-Handelspolitik ein?

Wir waren auf alle Szenarien vorbereitet und gehen davon aus, dass die Zölle bleiben werden. Die Amerikaner werden an ihren handelspolitischen Zielen festhalten: Abbau des US-Handelsdefizits und Rückverlagerung von Produktion in die USA. Darüber hinaus hat die US-Administration öffentlich kommuniziert, dass es noch andere Rechtsgrundlagen für Zölle gäbe. Zum Beispiel über die Section 232, also die nationale Sicherheit, oder die Section 301, unfaire Handelspraktiken. Ich vermute, wir müssen uns mit den US-Zöllen abfinden.

Welche konkreten Massnahmen ergreift die Schweiz, um ihre wirtschaftliche Resilienz zu stärken?

Die Schweiz bietet in vielen Bereichen ausgezeichnete Rahmenbedingungen, etwa die hohe Qualität der Verkehrs- und Telekommunikationsinfrastruktur, eine tiefe Steuerbelastung, ein hohes Bildungsniveau der Bevölkerung, eine aussergewöhnliche Innovationsleistung, hohe Rechtssicherheit und politische Stabilität. Wir verfügen darüber hinaus über ausgezeichnete automatische Stabilisatoren wie die Sozialversicherungen, welche helfen, kurzfristige wirtschaftliche Einbrüche ohne grosse wirtschaftliche Verwerfungen zu überwinden. Das stärkt unsere Resilienz und der Bundesrat ist bestrebt, die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen weiter zu verbessern.

In der aktuellen geopolitischen Situation verspüren viele Länder den Reflex, sich abzukapseln, um ihre Resilienz zu stärken. Insbesondere in grossen Wirtschaftsräumen scheinen die Ideen einer «autarken» Wirtschaft ein Revival zu erleben. Die Schweiz kann und will diesen Weg nicht gehen. Wir können das nicht, weil wir zu klein und zu stark in internationale Liefer- und Wertschöpfungsketten integriert sind. Wir wollen das nicht, weil die internationale Verflechtung eine Quelle des Wohlstands in der Schweiz ist. Um die Resilienz unseres Landes zu erhalten, verfolgen wir weiterhin eine offene, liberale Wirtschaftspolitik.

Die Beziehungen zur EU bleiben für die Schweizer Wirtschaft zentral. Welche Bedeutung messen Sie den bilateralen Verträgen für Stabilität und Planungssicherheit bei?

Mit dem Paket strebt der Bundesrat eine massgeschneiderte, sektorielle Beteiligung am EU-Binnenmarkt sowie Kooperationen in ausgewählten Bereichen an, etwa in Bildung, Forschung und Innovation. Angesichts unserer geografischen Lage und wirtschaftlichen Struktur ist dies zentral, zumal die EU mit Abstand unser wichtigster Handelspartner ist. Mit den weltweiten Tendenzen zur Regionalisierung der Wirtschaft und der Lieferketten wird die Zusammenarbeit mit Europa weiter an Bedeutung gewinnen.

Das Paket erhöht die Rechtssicherheit für Schweizer Unternehmen. In den Verhandlungen erreichte Ausnahmen sowie inländische Begleitmassnahmen schützen zudem essenzielle Interessen der Schweiz, wie etwa den Lohnschutz und den Service public. Die Schweiz braucht gerade in der aktuellen geopolitischen Lage stabile, vertraglich abgesicherte Beziehungen zur EU.

Sie verhandeln mit sehr unterschiedlichen politischen Partnern weltweit. Was sind Ihre wichtigsten Learnings im Umgang mit einer fragmentierten Weltordnung?

Verhandlungen leben nicht nur von Fakten, sondern auch von Beziehungen. Gemeinsame Essen oder informelle Gespräche schaffen Vertrauen und können Blockaden lösen, die im Sitzungszimmer bestehen bleiben. Gerade in komplexen Dossiers sind solche Momente oft entscheidend für den Durchbruch. Natürlich braucht es dabei Fingerspitzengefühl – nicht jede Kultur und nicht jeder Zeitpunkt eignet sich dafür gleichermaßen.

Was raten Sie Schweizer Unternehmen angesichts dieser globalen Volatilität?

Die globale Volatilität wird uns voraussichtlich noch länger begleiten, deshalb ist strategische Weitsicht entscheidend.

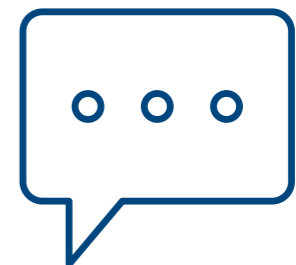
Es ist aber nicht meine Aufgabe als Staatssekretärin, privatwirtschaftlichen Unternehmen Ratschläge zu erteilen. Was ich sagen kann, ist, dass die Schweiz mit ihrem dichten Netz an Freihandelsabkommen, stabilen Institutionen und verlässlichen Rahmenbedingungen einen starken Heimathafen bietet. Wer diese Stärken nutzt, flexibel bleibt und unternehmerisch mutig handelt, kann auch in einem anspruchsvollen Umfeld erfolgreich sein.

Wenn Sie in die nächsten drei bis fünf Jahre blicken: Wo liegen trotz aller Unsicherheiten die grössten wirtschaftlichen Chancen für die Schweiz?

Trotz der Unsicherheiten sehe ich für die Schweiz weiterhin grosse Chancen. Gerade in Bereichen wie künstlicher Intelligenz, Datenwirtschaft oder fortgeschrittener Produktion entstehen neue Wachstumsmöglichkeiten.

Hinzu kommt die Stärke unseres Innovationssystems mit hervorragenden Hochschulen, Forschungseinrichtungen und einer engen Zusammenarbeit zwischen Wissenschaft und Wirtschaft. Weiter sichert die duale Berufsbildung den Unternehmen eine breite Basis an Fachkräften.

Wenn es uns gelingt, diese Stärken weiter auszubauen und gleichzeitig offene Märkte sowie stabile internationale Beziehungen zu sichern, hat die Schweiz auch in den kommenden Jahren sehr gute wirtschaftliche Perspektiven.



Peter Spuhler – Unternehmer und Industriepionier



Peter Spuhler zählt zu den prägenden Persönlichkeiten der Schweizer Industrie. Als Eigentümer und Verwaltungsratspräsident der Stadler Rail AG hat er ein Unternehmen geformt, das weit über die Landesgrenzen hinaus Bedeutung erlangt hat.

Geboren 1959 in Sevilla und aufgewachsen in Zürich, studierte Spuhler Betriebswirtschaft an der Universität St. Gallen. Früh zeigte sich sein Leistungswille – zunächst im Sport, später im Berufsleben. Ende der 1980er-Jahre übernahm er einen kleinen Betrieb und entwickelte ihn zu einem global tätigen Unternehmen. Heute gehört Stadler zu den weltweit führenden Schienenfahrzeugherstellern. Im Bereich der alternativen Antriebstechnologien Batterie und Wasserstoff ist Stadler marktführend. Das Unternehmen ist mit Produktions- und Servicestandorten in 25 Ländern vertreten und beschäftigt über 17'000 Mitarbeitende auf der ganzen Welt.

« **Handelspolitische Spannungen sind für exportorientierte Industrieunternehmen direkt spürbar.** »

Diese internationale Ausrichtung bringt Chancen, aber auch Herausforderungen. Die zunehmenden handelspolitischen Spannungen, insbesondere zwischen grossen Wirtschaftsräumen, sind für exportorientierte Industrieunternehmen direkt spürbar. Zölle, regulatorische Unterschiede und politische Unsicherheiten zwingen Unternehmen dazu, ihre Strategien laufend anzupassen. Spuhler selbst betont, dass sich Unternehmen in einem anspruchsvollen Umfeld immer wieder neu erfinden müssen und Flexibilität entscheidend ist.



Ein zentraler Ansatz liegt dabei in der stärkeren regionalen Verankerung: Wer in wichtigen Absatzmärkten produziert, kann Handelsbarrieren teilweise umgehen. Entsprechend hat Stadler seine Präsenz etwa in Nordamerika gezielt ausgebaut. Gleichzeitig bleibt die Abhängigkeit von globalen Lieferketten bestehen – und diese sind zuletzt deutlich anfälliger geworden. Spuhler beschreibt die aktuelle Lage als Zusammenspiel von Engpässen, steigenden Kosten und geopolitischen Spannungen, das Unternehmen dauerhaft unter Druck setzt.

Peter Spuhler prägte nicht nur die Industrie, sondern auch die Politik: Von 1999 bis 2012 war er Mitglied des Nationalrats. Diese Erfahrung prägt bis heute seine Sicht auf wirtschaftspolitische Fragen. Er kennt sowohl die Dynamik internationaler Märkte als auch die oft langsameren Prozesse politischer Entscheidungsfindung. Gerade hier zeigt sich eine zentrale Herausforderung: Während Unternehmen schnell auf Veränderungen reagieren müssen, bewegt sich die Politik im Spannungsfeld zwischen wirtschaftlicher Offenheit und staatlicher Souveränität.

Trotz globaler Unsicherheiten bleibt Spuhlers Bekenntnis zum Werkplatz Schweiz klar. Der Standort ist teuer, bietet jedoch entscheidende Vorteile, insbesondere hochqualifizierte Fachkräfte, technologische Kompetenz und Stabilität. Für Spuhler sind dies zentrale Voraussetzungen, um im internationalen Wettbewerb bestehen zu können.

Neben Stadler engagiert sich Spuhler über seine Beteiligungsgesellschaft und als Investor in weiteren Industrieunternehmen. Dazu gehören unter anderem der Autozulieferer Autoneum, der Textilmaschinenhersteller Rieter sowie die Aebi Schmidt Group. Auch diese Unternehmen sind stark in globale Wertschöpfungsketten eingebunden und sehen sich ähnlichen wirtschaftlichen und strukturellen Herausforderungen gegenüber.

logische Entwicklungen und die steigende Nachfrage nach nachhaltiger Mobilität neue Chancen, insbesondere für innovative Industrieunternehmen.

Peter Spuhler wird am Tag des Handels 2026 als Referent auftreten und seine Perspektiven auf diese Entwicklungen einbringen. Seine Erfahrungen an der Schnittstelle von Industrie und Politik versprechen wertvolle Einblicke in die Zukunft des internationalen Handels und des Werkplatzes Schweiz.

« **Technologische Entwicklungen eröffnen neue Chancen für innovative Industrieunternehmen.** »

Mit Blick in die Zukunft bleibt die Ausgangslage für die Wirtschaft anspruchsvoll. Handelskonflikte, geopolitische Spannungen und strukturelle Veränderungen stellen Unternehmen vor grosse Herausforderungen. Gleichzeitig eröffnen techno-





Lieferantenmanagement im Wandel

Globale Lieferketten unterliegen einem dynamischen Wandel, der durch neue regulatorische Anforderungen, Nachhaltigkeitsziele und wachsende Risikofaktoren geprägt ist. So müssen sich Handelsunternehmen mit ESG-Vorgaben, Compliance-Anforderungen sowie Zahlungsausfallrisiken auseinandersetzen. Diese Komplexität stellt viele Firmen vor grosse Herausforderungen. Es fehlen automatisierte Prozesse, da viele Arbeitsschritte manuell oder nur bedingt automatisiert erfolgen. Zudem arbeiten Unternehmen oftmals mit verschiedenen Systemen, wodurch die Effizienz vermindert wird.

Auch Umwelt- und Nachhaltigkeitsthemen sowie die Sorgfaltspflichten im Zusammenhang mit Kinderarbeit müssen weiterhin entlang der gesamten Lieferkette konsequent eingehalten werden. Die regulatorischen Schwellenwerte haben sich im EU-Umfeld mit der Umsetzung der Omnibus-Initiative zwar verringert, die Transparenzpflichten bleiben jedoch weiterhin bestehen. Darüber hinaus fordert das Schweizer UWG klare Nachweispflichten für klimarelevante Daten. Die Nutzung von Lieferantendaten für die eigene CO₂-Bilanzierung muss demnach sauber dokumentiert und nachweisbar belegbar sein. Ohne digitalisiertes Datenmanagement ist dies kaum noch machbar.

Modernes Lieferantenmanagement bedeutet daher mehr als reine Datenpflege. Es geht darum, Risiken frühzeitig sichtbar zu machen, Prozesse zu automatisieren und Abhängigkeiten transparent zu steuern. Drei Elemente stehen dabei im Vordergrund:

1. Frühzeitige Risikoerkennung

Geopolitische Ereignisse, Zahlungsschwierigkeiten von Lieferanten oder wirtschaftliche Entwicklungen verändern sich schnell. Unternehmen brauchen Systeme, die solche Risiken in Echtzeit erfassen und priorisieren, sodass Verantwortliche rasch reagieren können.

2. ESG- und Compliance-Transparenz

Lückenlose Nachweise zu Umwelt-, Sozial- und Governance-Themen sind heute Pflicht. Dazu gehören detaillierte Dokumentationen zu Menschenrechten, CO₂-Emissionen, Sanktionslisten sowie Prüf- und Auditprozessen entlang der gesamten Lieferkette.

3. Hohe Automatisierung und integrierte Prozesse

Nur digital verknüpfte End-to-End-Abläufe stellen sicher, dass Daten aktuell und vollständig vorliegen und dass Prüfungen, Freigaben und Onboardings effizient durchgeführt werden. Automatisierung reduziert Fehlerquellen, beschleunigt Abläufe und entlastet Firmen spürbar.

Für Handelsunternehmen ist diese Modernisierung mehr als ein Effizienzgewinn: Sie stärkt Resilienz, reduziert Kosten, verbessert ESG-Ratings und erhöht die Verlässlichkeit der Lieferantenbasis – alles zentrale Faktoren in einem zunehmend volatilen Marktumfeld.

Digitale Plattformen wie RelianceX können diesen Wandel gezielt unterstützen, indem sie Risiken zentral bündeln, Prozesse automatisieren und Transparenz entlang der gesamten Lieferkette erhöhen. CRIF als Partner von Handel Schweiz steht Ihnen für weitere Informationen gerne zur Verfügung.

www.crif.ch



Importe in die Schweiz 2025

Die Importe in die Schweiz haben sich 2025 deutlich dynamischer entwickelt als im Vorjahr. Der Gesamthandel erreichte ein Volumen von 421,7 Milliarden Franken – ein Anstieg von 28,8 Prozent gegenüber 2024. Diese starke Zunahme unterstreicht die zentrale Bedeutung internationaler Handelsströme für die Schweizer Wirtschaft und für die Versorgungssicherheit des Landes. Sie deutet auf eine weiterhin positive Entwicklung hin. Regional bleibt Europa der wichtigste Handelspartner mit Importen im Umfang von 202,7 Milliarden Franken (+11%), gefolgt von Asien mit rund 112 Milliarden Franken (+46%).

Importentwicklung nach Warengruppen

Die Importstruktur wurde 2025 insbesondere durch starke Zuwächse bei einzelnen Schlüsselbranchen geprägt. Die Warengruppe Metalle verzeichnete mit einem Plus von rund 79 Prozent den deutlichsten Anstieg und bleibt die wichtigste Importkategorie. Auch pharmazeutische Erzeugnisse legten mit 14 Prozent erneut zu und bestätigen ihre zentrale Bedeutung für den Standort Schweiz.

Demgegenüber entwickelten sich klassische Industriegüter verhaltener: Maschinenimporte gingen um 2 Prozent zurück, chemische Erzeugnisse um 3,5 Prozent. Die Importe von Kraftwagen blieben im Vergleich zum Vorjahr weitgehend stabil.

Zentrale Bedeutung der Importe

Die Zahlen verdeutlichen: Die Schweiz ist in hohem Mass auf funktionierende Importstrukturen angewiesen. Importe sichern nicht nur die Versorgung von Bevölkerung und Wirtschaft mit essenziellen Gütern, sondern sind auch eine zentrale Voraussetzung für den Export. Viele Schweizer Exportprodukte basieren auf importierten Vorleistungen – der Import ist damit ein entscheidender Ermöglicher der internationalen Wettbewerbsfähigkeit.

Resilienz durch Diversifikation

Die Entwicklungen im Jahr 2025 zeigen zudem, wie wichtig breit abgestützte und resiliente Lieferketten sind. Eine geografische Diversifikation der Beschaffungsmärkte reduziert Abhängigkeiten und stärkt die Versorgungssicherheit – insbesondere in einem zunehmend volatilen globalen Umfeld.

Direktimporte und Online-Marktplattformen

Ein weiterhin prägendes Thema bleibt der stark wachsende Direktimport über internationale Online-Marktplattformen wie Temu. Die Plattform hat in der Schweiz mittlerweile die Umsatzmarke von rund 1 Milliarde Franken erreicht und zählt täglich zehntausende Bestellungen.



Damit gewinnt der grenzüberschreitende Online-Handel weiter an Gewicht. Gleichzeitig bestehen nach wie vor ungleiche Wettbewerbsbedingungen gegenüber dem Schweizer Handel. Handel Schweiz setzt sich deshalb konsequent für gleich lange Spiesse ein, insbesondere bei Produktsicherheit, Mehrwertsteuerpflicht und der Durchsetzung regulatorischer Vorgaben.

Handelspolitische Rahmenbedingungen

Parallel dazu bleiben handelspolitische Instrumente zentral. Der Abbau von Zöllen sowie der Ausbau von Freihandelsabkommen tragen dazu bei, den Zugang zu internationalen Märkten zu sichern, Kosten zu senken und die Wettbewerbsfähigkeit des Standorts Schweiz zu stärken.

Aussenhandel – Wohlstand sichern in einer protektionistischen Welt

Der Blick auf die globale Handelspolitik bestätigt 2026 wohl mehr denn je das Bonmot von Charles de Gaulle: «Staaten haben keine Freunde, nur Interessen.» In einem Umfeld von «America First», «Made in China» und einem «Buy European» muss die Schweiz ihre Position aktiv verteidigen. Für unsere Handelsunternehmen steht viel auf dem Spiel.

Die Geografie unserer Abhängigkeit

Die globale Einbettung der Schweiz verdeutlicht unsere Prioritäten: Rund 60 Prozent unseres Warenhandels entfallen auf die EU, gefolgt von den USA (13%) und China (7%). Die Schlüsse daraus sind eigentlich naheliegend: Wir müssen unsere Interessen dort absichern, wo unser Wohlstand generiert wird. Das bedingt eine Doppelstrategie aus europäischer Absicherung und globaler Diversifikation.



Schweiz–EU: Bilaterale III als Stabilitätsanker

In der Beziehung zur EU geht es nicht um Ideologie, sondern um Zugang zu Märkten und Planungssicherheit. Wir brauchen ein Abkommen, das den Schweizer Unternehmen den Zugang zum Binnenmarkt garantiert. Im Idealfall können wir dabei «Rosinen picken» – doch zur Wahrheit gehört auch, dass ein stabiles Verhältnis auch Entgegenkommen erfordert.

Für den Handel zahlt sich diese Stabilität direkt aus: Sie verhindert technische Handelshemmnisse und sichert die Rekrutierung von Fachkräften aus der EU. Die Bilateralen III sind der

Weg, um institutionelle Fragen direkt in den Abkommen zu klären und gleichzeitig unsere politische Autonomie zu wahren.

USA und China: navigieren im Powerplay

Das Verhältnis zu den USA verlangt nach einer Strategie, die über die 47. Präsidentschaft hinaus Bestand hat. Wir benötigen Berechenbarkeit in einem Umfeld, das aktuell von Ad-hoc-Zöllen geprägt ist. Anfang März ist die Schweiz erneut zum Prüfgegenstand in der US-Zollpolitik geworden.

Gleichzeitig verschärft sich der Konflikt zwischen Washington und Peking. Technische Handelshemmnisse (TBT) wie Exportbeschränkungen für seltene Erden oder komplexe Zulassungsverfahren werden weiter zunehmen. Im E-Commerce-Bereich fordern Plattformen wie Temu die heimischen Strukturen heraus. Die Schweiz muss ihre Autonomie bewahren und gleichzeitig sicherstellen, dass sie technologisch und regulatorisch inkludiert bleibt. Handel Schweiz setzt sich auf politischer Bühne entschieden für gleich lange Spiesse ein.

Freihandel: Kein Selbstläufer, sondern Knochenarbeit

Der Erfolg der Vergangenheit ist unser Auftrag: Das Freihandelsabkommen mit China führte bereits zehn Jahre nach Inkrafttreten zu einer Exportsteigerung von 74 Prozent auf über 15 Milliarden Franken. Auch das Abkommen mit Indien setzt mit der Aufhebung der Zollsätze für 95 Prozent der Handelsgüter neue Massstäbe.

«**Freihandel ist kein Selbstzweck: Er sichert Löhne, Steuern und Forschung, die unseren Wohlstand ermöglichen.**»

Doch auch die Freihandelsabkommen, die gerade unseren politischen Prozess durchlaufen – Thailand, Vietnam, Malaysia und Mercosur –, sind keine Selbstläufer. Nach der diplomatischen Knochenarbeit folgt die innenpolitische Ausmarchung. Oft werden sachfremde Interessen als Bedingungen gestellt, die den Kern des Freihandels gefährden. Dabei ist Freihandel kein Selbstzweck: Er sichert Löhne, Steuern und Forschung, die unseren Wohlstand ermöglichen.

Innenpolitischer Rahmen: den Ballast abwerfen

Aussenwirtschaftlicher Erfolg wird im Inland vorbereitet. Doch die liberalen Rahmenbedingungen der Schweiz stehen unter Druck: Steigende MWST, hohe Lohnnebenkosten, bürokratische Deklarationspflichten und ein aufgeblähter Staatsapparat hemmen die Dynamik.

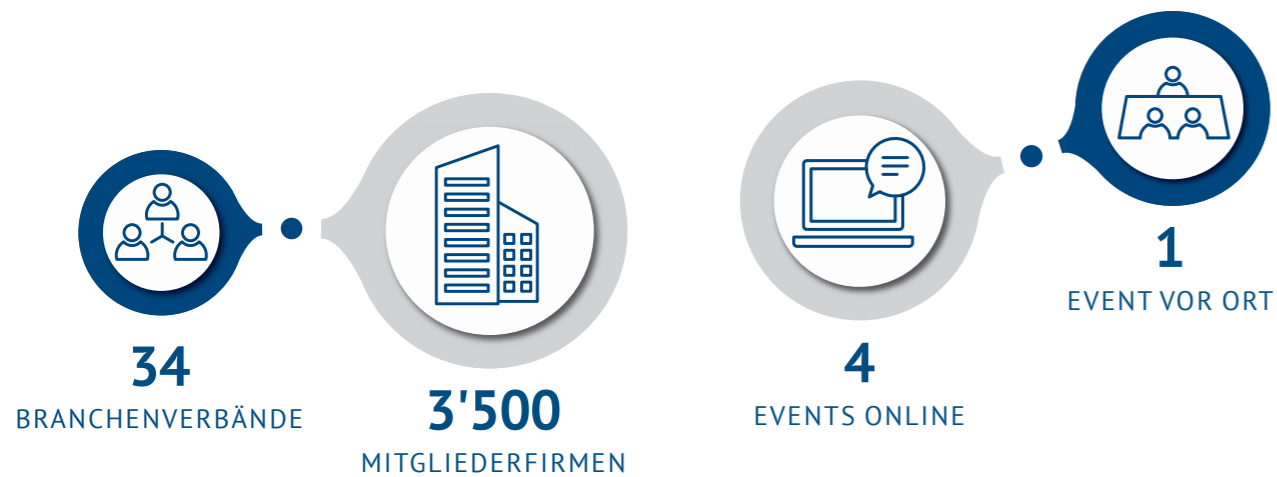


Handel Schweiz setzt sich auf allen Ebenen dafür ein, dass wir Offenheit und Flexibilität in der Einwanderungspolitik behalten, liberale Rahmenbedingungen für die Wirtschaft erhalten bleiben und dass die Bilateralen III sowie weitere Freihandelsabkommen unsere globale Diversifizierung verstärken. Nur durch diese Doppelstrategie bleibt der Handelsplatz Schweiz nachhaltig erfolgreich.

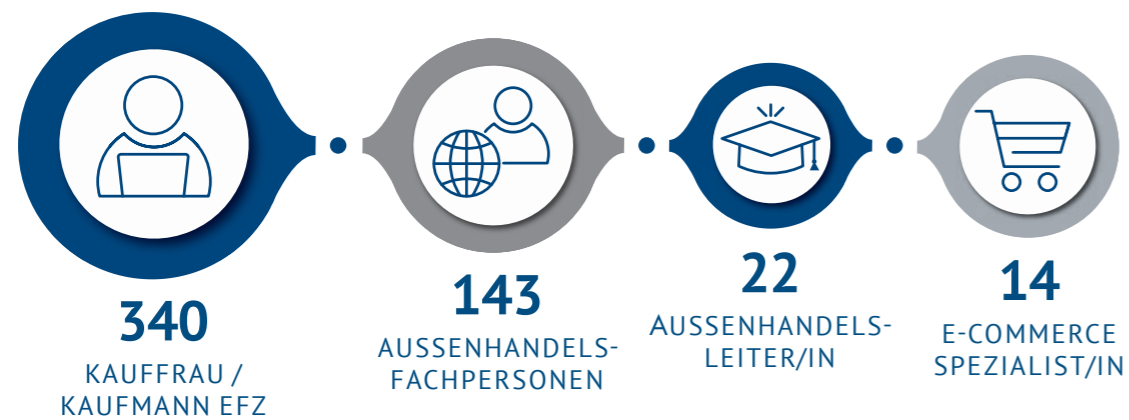


Zahlen und Fakten

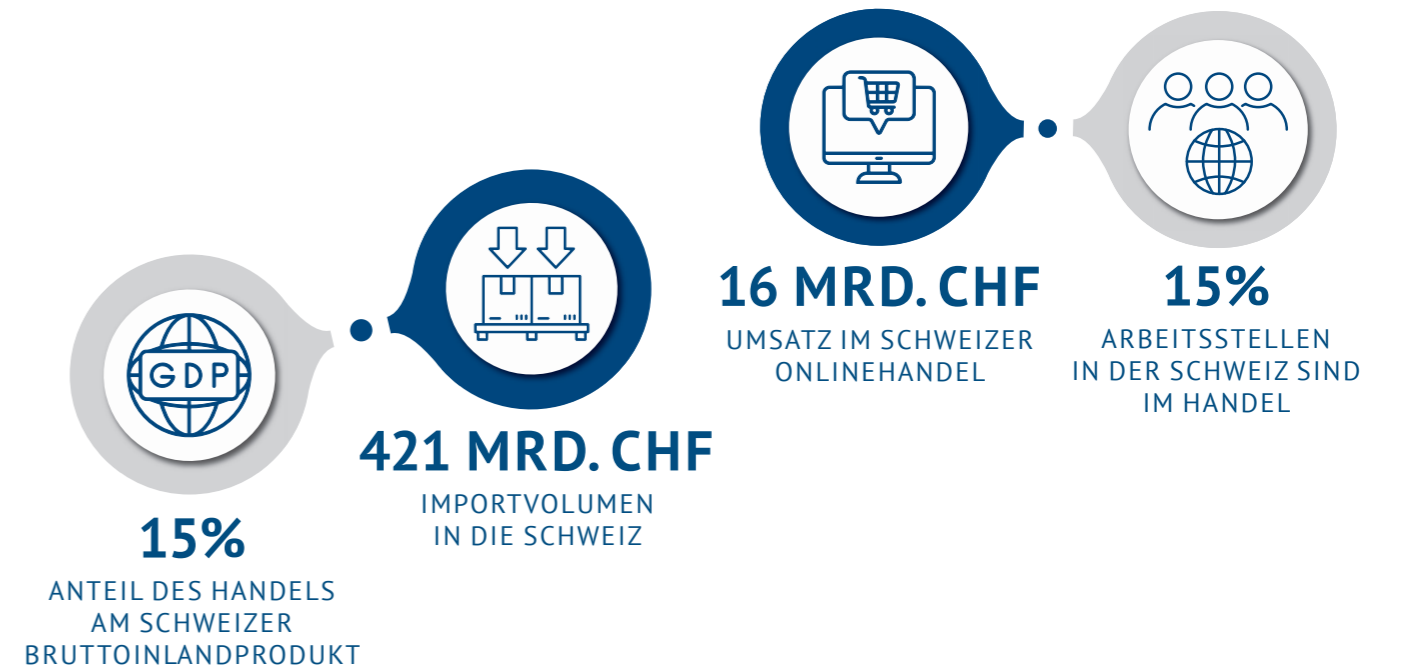
Handel Schweiz – Der Verband



Erfolgreiche Prüfungen



Schweizer Handel



Cyber Risiken sind eine Existenzbedrohung für KMU

Cyberangriffe gehören heute zu den grössten Geschäftsrisiken für KMU. Fast jedes dritte Unternehmen in der Schweiz war bereits betroffen – mit oft erheblichen finanziellen Folgen. «Gerade KMU, die intern nicht die nötigen Ressourcen haben, um sich mit Cyber Risiken auseinanderzusetzen, oder in denen Bewusstsein für das Thema fehlt, sind attraktive Ziele», sagt Jon Samuel Plotke, CEO ASSEPRO AG.

Die Folgen eines erfolgreichen Cyberangriffs sind rasch verheerend. Fallen die internen IT-Systeme aus, ist der Betrieb oft für Tage oder Wochen eingeschränkt oder kommt komplett zum Erliegen. Dabei ist der direkte Produktionsausfall nur ein Teil des möglichen Schadens. «Gravierender sind häufig die Folgen auf die Kundenbeziehungen», erklärt Plotke. Denn bis die Systeme nach einer Attacke getestet, die Software neu installiert und alle Prozesse wieder hochgefahren sind, könnten mehrere Tage oder Wochen vergehen. «Je länger es dauert, desto grösser ist das Risiko, dass Kundinnen und Kunden sich in der Zwischenzeit nach Alternativen umsehen und ihre Verträge kündigen.» Kommt es durch den Angriff gar zu einem Verlust oder Diebstahl von Kundendaten, lassen sich ein nachhaltiger Reputationsschaden und langfristige Geschäftseinbussen kaum vermeiden.

Welche Risiken deckt eine Cyberversicherung ab?

Ein erfolgreicher Cyberangriff stellt im schlimmsten Fall die Existenz der Firma infrage. Umso wichtiger ist es für KMU, die eigenen Risiken genau zu kennen und sich mit einer umfassenden Cyberversicherung abzusichern. Sie bietet dabei nicht nur finanziellen Schutz, sondern unterstützt Unternehmen auch operativ im Krisenfall.

- Direkte finanzielle Schäden durch Hackerangriffe und Erpressungen, wie unberechtigte Überweisungen oder Lösegeldforderungen.

- Schäden aus Betriebsunterbrüchen, die durch einen Cyberangriff ausgelöst wurden.
- Haftpflichtansprüche von Dritten, beispielsweise wenn Kundendaten durch eine Phishing-Attacke gestohlen oder Zahlungsverkehrsstandards verletzt werden.
- Kosten für die Abwehr ungerechtfertigter Ansprüche sowie für Datenschutz- und Geheimhaltungsverletzungsverfahren.
- Kosten für Verfahren wegen der Verletzung von Immaterialgüterrechten durch digitale Kommunikation.
- Kosten für den Beizug von IT-Fachkräften zur Behebung des technischen Problems sowie von PR-Spezialisten für das Krisenmanagement.

Die Höhe der Prämie hängt unter anderem von der Branche und dem spezifischen IT-Risiko des Unternehmens, der Versicherungssumme sowie dem Jahresumsatz und der Höhe des Selbstbehalts ab.

Wir unterstützen Unternehmen dabei, Ihre Cyber Risiken zu verstehen und gezielt abzusichern.

ASSEPRO AG
+41 58 590 45 00
info@assepro.com
assepro.com




Mentale Gesundheit im Job: Tipps für ein stressfreies Arbeitsleben

Rund jede fünfte berufstätige Person erlebt im Laufe ihres Erwerbslebens psychische Probleme. Viele lassen sich bewältigen – dennoch stellt sich die Frage: Was können Arbeitnehmende für ihre mentale Gesundheit tun und wie können Unternehmen unterstützen?

Psychische Belastungen führen häufig zu Langzeitausfällen, deren Dauer und Kosten in den letzten Jahren deutlich gestiegen sind. «Die Gründe sind vielfältig», sagt Dominic Trösch, Senior Spezialist Präventionsmanagement bei SWICA. «Für viele Menschen ist die Welt unsicherer geworden. Psychologische Grundbedürfnisse wie Sicherheit und Kontrolle werden als bedroht wahrgenommen.»

Früh reagieren und eigene Bedürfnisse ernst nehmen

Privatleben und Arbeitsalltag beeinflussen sich gegenseitig. Belastungen ausserhalb der Arbeit wirken oft in den Job hinein. Viele Betroffene funktionieren weiter und wollen sich nichts anmerken lassen. «Menschen sind emotionale Wesen», erklärt Trösch. «Unterdrückte Gefühle verschwinden nicht. Werden sie nicht angesprochen, können sie langfristig zu Problemen führen». Rationales Denken werde schwieriger, emotionale Reaktionen nähmen zu – Konflikte und Missverständnisse seien die Folge. Der erste wichtige Schritt: Sich eingestehen, dass etwas nicht stimmt. «Das erfordert Mut», so Trösch. Betroffene sollten sich an Personen wenden, bei denen sie Unterstützung erhalten und sich sicher fühlen.»

Wie Arbeitnehmende und Unternehmen gemeinsam zur Gesundheit beitragen

Gesunde Zusammenarbeit entsteht nur, wenn beide Seiten Verantwortung übernehmen. Folgende Empfehlungen helfen, ein unterstützendes Arbeitsumfeld zu schaffen:

- Eine offene Kultur fördern, basierend auf Vertrauen, Ehrlichkeit und Toleranz.

- Motivation statt Druck: Übermässiger Druck erzeugt Stress und belastet die psychische Gesundheit. Führungspersonen sollten Verständnis zeigen und dennoch Erwartungen klar formulieren.
- Vorausschauend handeln und Stress gar nicht erst entstehen lassen.
- Regelmässige Ruhepausen fest in den Tagesablauf integrieren – idealerweise bewusst geplant.
- Zeit im Freien verbringen oder Aktivitäten ausüben, die guttun. Das Smartphone dabei möglichst beiseite legen.

Angebote für mentale Gesundheit

In den Seminaren, Workshops und Webinaren des SWICA-Präventionsmanagements steht die mentale Gesundheit im Fokus. Dabei lernen die Teilnehmenden, Stress zu bewältigen, ihre Resilienz zu fördern und ihr Wohlbefinden gezielt zu verbessern. [swica.ch/praeventionsmanagement](https://www.swica.ch/praeventionsmanagement)

Handel-Schweiz-Mitglieder profitieren bei SWICA doppelt

Weil Gesundheit alles ist, bietet SWICA den Mitgliedern von Handel Schweiz attraktive Versicherungslösungen an: sowohl für Privatpersonen – zum Beispiel mit exklusiven Prämienrabatten und telemedizinischer Beratung rund um die Uhr – wie auch für Unternehmen.

Privatpersonen:



Unternehmen:





Eine Ausgleichskasse für die ganze Schweiz

Die Ausgleichskasse Handel Schweiz AK71 versichert rund 4'300 Kundinnen und Kunden mit einem Arbeitnehmerbestand von 120'000 Personen. Die rund 40 Mitarbeitenden der AK71 unterstützen Kundinnen und Kunden in allen Fragen rund um die Sozialwerke. Das Team der AK71 verfügt über ein grosses Know-how in den Bereichen AHV/IV/EO, Familienausgleichskasse und berufliche Vorsorge.

Die AK71 zählt zu den fünfzehn grössten Ausgleichskassen der Schweiz. Was macht die AK71 attraktiv für Unternehmen?

Unternehmen profitieren bei uns von einem breiten Angebot und günstigen Verwaltungskosten. Wir sind ein wichtiger Teil des Dienstleistungsangebots von Handel Schweiz. Wir beraten unsere Kundinnen und Kunden zu Themen der Sozialwerke der AHV, der Familienzulagen und der Fonds aller Kantone sowie der eigenen BVG-Stiftung.

Sie geben das Versprechen, dass Ihre Kundinnen und Kunden mehr Zeit für anderes haben, wenn Sie bei der AK71 Mitglied sind. Wie meinen Sie das genau?

Wir leben Kundennähe, indem wir die Kundinnen und Kunden möglichst persönlich begleiten. Wenn gewünscht übrigens auch vor Ort bei den Mitgliedern. Unser umfassendes Fachwissen schliesst Lücken. Darüber hinaus bieten wir eine schnellere Bearbeitung bis zur Erledigung mit unserer gut ausgebauten Onlineplattform «connect» inklusive digitaler Dossiers. Eine besondere Stärke: das mehrsprachige, motivierte Team unter der Leitung des langjährigen Kassenleiters Georges Marchand (rechts im Bild) und dessen Stellvertreters Davide Picardi (links im Bild).

Wer kann Kundin bzw. Kunde der AK71 werden?

Eine Mitgliedschaft bei Handel Schweiz oder einem seiner Unterverbände bedeutet gleichzeitig Zugang zu sämtlichen Dienstleistungen der AK71. Bei der BVG-Stiftung Handel Schweiz können auch Nichtmitglieder Kundinnen und Kunden werden.

DIE AK71 KÜMMERT SICH UM IHRE SOZIALVERSICHERUNGEN

Ausgleichskasse (AHV/IV/EO)

- Langjährige Erfahrung – auch über die Landesgrenzen hinaus
- Attraktive Verwaltungskosten
- Beratung in diversen Fremdsprachen
- Persönliche Beratung für alle Sozialwerke – auch bei Ihnen vor Ort
- Kurze Bearbeitungszeiten
- Jederzeit aktualisierbare Beitragsrechnung

Familienausgleichskasse

- Für alle 26 Kantone abrechnend
- Kantonale Fonds inklusive (z. B. Berufsbildung)
- Attraktive Beitragsätze
- Kurze Bearbeitungszeit der Zulagengesuche
- Auszahlung der Zulagen in der Regel vor der Lohnfälligkeit

Berufliche Vorsorge

- Kompetenter Partner seit 1985
- Flexible Vorsorgepläne
- Kostengünstig
- Persönliche Beratung direkt bei Ihnen vor Ort
- Kompetentes Betreuungsteam
- Unabhängig von Zeit und Ort dank dem Onlineportal für alle
- Jederzeit aktualisierbare Beitragsrechnung



Aussenhandelsprüfungen 2025

Handel Schweiz führt die Geschäftsstelle der Aussenhandelsprüfungen (EPAH) und trägt damit Verantwortung für einen wichtigen Bereich der höheren Berufsbildung in der Schweiz.

Das Prüfungsjahr 2025 war umfangreich: Insgesamt 143 Kandidatinnen und Kandidaten traten zur Berufsprüfung an, weitere 22 zur höheren Fachprüfung. Von März bis Mai fanden die schriftlichen und mündlichen Prüfungen statt, im September folgten die Präsentationen der Diplomarbeiten der höheren Fachprüfung. Den festlichen Abschluss bildete die Diplomfeier am 25. Oktober 2025 in Aarau. Das Festreferat hielt Daniel Broglie, Präsident von Handel Schweiz – eine Anerkennung für alle, die ihre Ausbildung als Aussenhandelsfachfrau/-mann oder Aussenhandelsleiter/in erfolgreich abgeschlossen haben.

« Insgesamt 143 Kandidatinnen und Kandidaten traten zur Berufsprüfung an, weitere 22 zur höheren Fachprüfung – das Prüfungsjahr 2025 war umfangreich. »

Für 2026 zeichnet sich ein Rückgang der Anzahl Kandidatinnen und Kandidaten für die Aussenhandelsprüfungen ab: 113 Kandidatinnen und Kandidaten haben sich für die Berufsprüfung angemeldet, 4 für die höhere Fachprüfung. Die Trägerschaft befasst sich mit der Planung der nächsten 5-Jahres-Überprüfung. Dabei werden die Grundlagendokumente an die heutigen Bedürfnisse der Wirtschaft angepasst und es wird eine vertiefte Zusammenarbeit mit anderen Bildungsanbietern angestrebt. Dadurch sollen Absolventinnen und Absolventen dieser für den Handel so wichtigen Weiterbildungen auch in Zukunft über das geforderte Fachwissen und -können und gut in die Bildungslandschaft eingebettete Abschlüsse verfügen.

E-Commerce-Spezialistinnen und -Spezialisten:

Der Handel braucht mehr davon

Die Berufsprüfung zur E-Commerce-Spezialistin bzw. zum E-Commerce-Spezialisten geht in ihr zweites Jahr – und die Zeichen stehen gut. Am 28. August 2025 wurden 14 Kandidatinnen und Kandidaten geprüft, und alle haben bestanden. Ein erfreuliches Ergebnis, das zeigt, dass die Prüfungsorganisation fachlich und inhaltlich auf einem guten Weg ist. Die offizielle Diplomübergabe fand am 23. September 2025 statt. Dies war ein schöner Moment für alle, die sich das Zertifikat verdient haben.

Fachlich wie organisatorisch ist die Prüfungsorganisation gut aufgestellt und auch die finanzielle Lage entwickelt sich positiv. Die grösste Herausforderung bleibt die Bekanntheit dieser noch jungen höheren Berufsbildung: Die Kandidatenzahlen sind noch tief. Die Trägerschaft wird deshalb ihre Marketingaktivitäten gezielt intensivieren, um die Berufsprüfung in der Branche bekannter zu machen. Das Potenzial ist da – denn E-Commerce-Kompetenz ist heute in nahezu jedem Handelsbetrieb gefragt.



Kaufmännische Grundbildung – Branche Handel



Ein Gespräch mit Ueli Stursberg, stv. Direktor und Verantwortlicher Aus- und Weiterbildung von Handel Schweiz

2025 war das zweite Ausbildungsjahr für den ersten Jahrgang nach der neuen Bildungsverordnung. Wie lief es mit den überbetrieblichen Kursen?

Sehr erfreulich. Die Betriebe können ja selbst wählen, in welcher Reihenfolge ihre Lernenden die Kurse besuchen. So kann das Kursthema auf die Abteilungen, in der ihre Lernenden gerade tätig sind, abgestimmt werden. Aus diesem Grund führen wir jedes Semester alle Kurse durch. Aber 2025 wurde das Gros der Lernenden dieses Jahrgangs das erste Mal in die Kurse mit den Schwerpunkten «Logistik» und «Aussenhandel» eingeladen. Jetzt haben alle Themenkurse ihre «Feuerprobe» bestanden. Wie immer haben wir nach den Kursen Verbesserungsvorschläge gesammelt und diese bereits für die nächste Kursgeneration umgesetzt.

Wo steht der erste Jahrgang heute?

Diese Lernenden haben inzwischen fünf der sechs überbetrieblichen Kurse hinter sich. Den Abschluss bilden im Januar und Februar 2026 das Thema «Businessplan» und die Vorbereitung auf das Qualifikationsverfahren. Das ist die Abschlussprüfung: Eine 50-minütige mündliche Fallarbeit, bei der die Lernenden zeigen, was sie in drei Jahren gelernt haben. Unser letzter Kurs bereitet sie gezielt darauf vor.

Apropos Qualifikationsverfahren – das wird 2026 zum ersten Mal nach der neuen Bildungsverordnung durchgeführt. Was hat Handel Schweiz dafür getan?

Einiges. Mit freiwilligen Lernenden wurde das neue Prüfungsformat vorab durchgeführt, ein wertvoller Praxistest, bevor es ernst wird. Die Wegleitung wurde danach nochmals überarbeitet und schliesslich durch die Bildung Kaufleute Schweiz sowie die kantonalen Prüfungsleiterinnen und -leiter geprüft und freigegeben. Parallel dazu haben wir gemeinsam mit der

Eidgenössischen Hochschule für Berufsbildung die Aus- und Weiterbildungskurse für die Prüfungsexpertinnen und -experten konzipiert und ausgeschrieben.

Wie ist es gelungen, genügend Prüfungsexpertinnen und -experten zu gewinnen?

Mit einer intensiven Rekrutierungsaktion konnten wir fast 70 neue Prüfungsexpertinnen und -experten gewinnen. Das war wichtig, denn ein Teil der langjährigen Expertinnen und Experten ist ausgeschieden. Mit den Neuzugängen können wir diese Abgänge gut kompensieren und sind für die ersten Abschlussprüfungen nach neuer Bildungsverordnung gut aufgestellt.

« In einer 50-minütigen mündlichen Fallarbeit zeigen die Lernenden, was sie in drei Jahren gelernt haben. Unser letzter Kurs bereitet sie gezielt darauf vor. »

Im August 2025 startete der dritte Jahrgang nach der neuen Bildungsverordnung. Was bedeutet das für die Organisation?

Das ist ein echter Meilenstein. Alle drei Jahrgänge, die nach der neuen Bildungsverordnung ausgebildet werden, sind nun in den Betrieben. Die zweijährige Phase, in der wir das alte und das neue System gleichzeitig betreiben mussten, ist vorbei. Das vereinfacht vieles erheblich: für die Betriebe, für die Berufsschulen und für uns als Organisatoren der überbetrieblichen Kurse.

Ein Blick auf die Zahlen zeigt aber auch eine Herausforderung: 286 Lernende haben im Jahr 2025 ihren ersten überbetrieblichen Kurs besucht, dies sind rund 40 weniger als im Vorjahr. Was steckt dahinter?

Das ist tatsächlich ein deutlicher Rückgang, der uns beschäftigt. Die Gründe sind nicht ganz einfach zu fassen. Auffällig ist, dass sehr wenige verkürzte Lehrverträge abgeschlossen wurden. Zur Erklärung: Wer die zweijährige Attest-Ausbildung EBA abschliesst, kann danach die kaufmännische Lehre verkürzt absolvieren. Diese Anschlusslösung war bisher sehr verbreitet. 2025 hat nun der erste EBA-Jahrgang nach neuer Bildungsverordnung abgeschlossen. Viele scheinen jetzt eher abzuwarten: Erst den Abschluss verdauen, dann eine Pause einlegen und dann vielleicht ein Jahr später einsteigen. Ob sich das bestätigt, wird sich 2026 zeigen.

Gibt es auch positive Entwicklungen, die Sie für die Zukunft zuversichtlich stimmen?

Ja, durchaus. Ab Sommer 2026 öffnen wir unsere überbetrieblichen Kurse auch für Praktikantinnen und Praktikanten der schulisch organisierten Grundbildung. Das verbessert die Auslastung unserer Kurse und stärkt die Branche insgesamt. Das Konzept steht und wird derzeit interessierten Betrieben und Schulen vorgestellt. Wir freuen uns auf diese Erweiterung.





Jahresbericht des Präsidenten

Der Schweizer Handel hat sich in einem anspruchsvollen internationalen Umfeld gut behauptet. Eine moderate Inflationsentwicklung, stabile Beschäftigungszahlen und eine robuste Binnenkonjunktur stärkten die Konsumneigung, während geopolitische Spannungen und Wechselkursschwankungen den Aussenhandel forderten. Wir haben 2025 Anpassungsfähigkeit, Innovationskraft und Verantwortungsbewusstsein bewiesen.

Der Handel als starke Drehscheibe in Europa

Im Gross- und Aussenhandel zeigte sich ein differenziertes Bild: Während der Exportsektor von einer stabilen Nachfrage aus Europa profitierte, sorgten protektionistische Tendenzen in einzelnen Märkten für Unsicherheiten. Die Zollmassnahmen der USA waren insbesondere für die Schweizer Maschinenindustrie und ihre Lieferanten sehr herausfordernd. Aber auch der Stahlhandel wurde bezüglich Flexibilität auf die Probe gestellt. Die starke Stellung der Schweiz als Handelsdrehscheibe in Eu-

ropa sowie effiziente Lieferketten wirkten jedoch stabilisierend. Wir haben bewiesen, wie sehr wir zur Versorgungssicherheit und Stabilität in unserem Land beitragen und damit das «Rückgrat» für unsere Wirtschaft bilden.

Ausbildung als Trumpf von Handel Schweiz

Der Fachkräftemangel stellte den Handel weiterhin vor Herausforderungen. Unternehmen reagierten mit verstärkten Ausbildungsprogrammen, flexiblen Arbeitsmodellen und Investitionen in Automatisierung. Digitale Kompetenzen wurden gezielt gefördert, um Innovationsfähigkeit und Wettbewerbsstärke langfristig zu sichern. Handel Schweiz hat hier einen wichtigen Beitrag geleistet mit 340 in den Branchenkursen ausgebildeten und am Ende der Grundbildung geprüften jungen Kaufleuten und 179 Kandidatinnen und Kandidaten für die höheren eidgenössischen Prüfungen: Aussenhandelsfachleute, Aussenhandelsleiterinnen und -leiter und E-Commerce-Spezialistinnen und -Spezialisten.

Top-Referenten am Tag des Handels 2026

Mit einer klaren strategischen Ausrichtung, digitaler Stärke und nachhaltigem Handeln blickt der Handel trotz weiterhin grosser geopolitischen Herausforderungen zuversichtlich in das Jahr 2026. Wir widmen uns am Tag des Handels am 10. Juni 2026 mit den beiden Top-Referenten, Frau Staatssekretärin Helene Budlinger Artieda sowie Entrepreneur und Eigentümer von Stadler Rail, Peter Spuhler, intensiv diesem wichtigen Thema. Ich freue mich sehr auf Ihre zahlreiche Teilnahme. Bis bald!

Daniel Broglie
Präsident Handel Schweiz

Mehr Infos hier:



Vorstand Handel Schweiz

Leitender Ausschuss:

Daniel Broglie
Präsident
Chromos Group AG

Robert Laubscher
Vizepräsident
Laubscher & Co. AG

Daniel Pfirter
Leitender Ausschuss
Woodpecker Group AG

Christian Rüeegger
Leitender Ausschuss
Brütsch/Rüeegger Holding AG

Rudolf O. Schmid
Leitender Ausschuss
ESIMAG IMMOBILIEN AG

Arno Zindel
Leitender Ausschuss
CANON (Schweiz) AG

Mitglieder:

Jörg Bucher
B + B SPORT AG

Othmar Dubach
Emmi Schweiz AG

Patrick Fischer
Otto Fischer AG

Thomas Freuler
Spaeter AG

Silvia Furlan
HWS Holzwerkstoffe Schweiz

Dr. Peter Grünenfelder
auto-schweiz

Beat Hauenstein
Oettinger Davidoff AG

Alain Jordi
SABAG Basel AG

Michel Jüstrich
Nahrin AG

Hans Kohler
HANS KOHLER AG

Stéphane Küpfer
Küpfer Cuir SA

Christian Magnani
A.H. Meyer & Cie AG

Adrian Müller
HP Schweiz AG

Roman Rogger

Sabina Schumacher Heinzer
Tecalto AG

Martin Stoll
Textilagentur
Martin Stoll GmbH

Matthias Tobler
Scherrer & Bühler AG

Hans Christian von der Crone
Nimex AG

Philipp Zraggen
Volg Konsumwaren AG

Jahresbericht des Direktors Kaspar Engeli



Herr Engeli, vieles ist geopolitisch in Bewegung. Wie beurteilen Sie die aktuelle Lage für den Schweizer Handel?

Wir erleben eine Phase erhöhter Unsicherheit. Was lange als selbstverständlich galt – eine regelbasierte internationale Ordnung, verlässliche Handelsregeln, stabile Partnerschaften –, steht zunehmend unter Druck. Für den Handel bedeutet das konkret: Mehr Volatilität bei Beschaffung und Preisen, mehr Komplexität in Lieferketten, weniger Planungssicherheit.

Die Debatte um die Bilateralen III hat das letzte Jahr begleitet und wird das Land bis zur Abstimmung immer intensiver beschäftigen. Welche Bedeutung haben diese Verträge für den Handel?

Die Bilateralen III sind von zentraler Bedeutung für die Schweizer Wirtschaft. Die EU ist mit 60 Prozent mit Abstand unser wichtigster Handelspartner. Der Zugang zum europäischen Binnenmarkt schafft Planungssicherheit und stabile Rahmenbedingungen für Unternehmen in der ganzen Schweiz.

Gleichzeitig sehen wir neue handelspolitische Spannungen, etwa durch zusätzliche US-Zölle. Was bedeutet das für die Schweiz?

Neue Zölle und protektionistische Tendenzen – wie sie etwa von den USA ausgehen – zeigen exemplarisch, wie volatil das internationale Umfeld geworden ist. Handelshemmnisse verteuern Produkte, stören Lieferketten und schaffen Unsicherheit. Für die Schweiz heisst das: Wir müssen uns den neuen Realitäten stellen, unsere Handelsbeziehungen weiter diversifizieren.

Schon diesen Sommer wird über die Initiative «10-Millionen-Schweiz» abgestimmt. Welche Auswirkungen wären für den Handel zu erwarten?

Die Initiative bringt zusätzliche Unsicherheit und Chaos in einer ohnehin anspruchsvollen Phase. Sie stellt ausserdem die stabilen Beziehungen zur EU in Frage und auch dieses Risiko sollten wir nicht fahrlässig eingehen.

Was sind die weiteren Schwerpunkte von Handel Schweiz im Jahr 2026?

Neben der Aussenwirtschaft bleibt die Wettbewerbsfähigkeit unseres Standorts zentral. Regulierung, administrative Hürden, Zölle sowie steigende Logistik-, Energie- und Lieferkettenkosten beeinflussen den Handlungsspielraum unserer Unternehmen unmittelbar. Gleichzeitig bieten Digitalisierung und künstliche Intelligenz grosse Chancen – für Effizienz, Sicherheit und neue Geschäftsmodelle.

Am 10. Juni 2026 findet der «Tag des Handels» statt. Worauf freuen Sie sich besonders?

Der Tag des Handels ist für mich ein Höhepunkt im Verbandsjahr. Er bietet die Gelegenheit zum persönlichen Austausch in einer offenen und kollegialen Atmosphäre.

Mit Staatssekretärin Helene Budliger Artieda und Unternehmer Peter Spuhler dürfen wir zwei hochkarätige Persönlichkeiten begrüßen, die aus unterschiedlichen Perspektiven über internationale Wettbewerbsfähigkeit, Standortqualität und wirtschaftliche Resilienz sprechen werden.

Team Handel Schweiz



Kaspar Engeli
Direktor



Ueli Stursberg
Stv. Direktor



Andreas Steffes
Mitglied der
Geschäftsleitung



Elias Welti
Mitglied der
Geschäftsleitung



Antonietta Arcuri



Christoph Borer



Susan Catania



Indira Champaneri



Susanne Demierre



Burak Erdem



Ludovic Haensler



Alexandra Kluser



Joël Lemp



Hendrik Rowedder



Regula Siegrist



Ute Schulze Tergeist



Antonietta Torri



Sandra Vrignaud



Zita Zanier

