

SWISSMEM NETWORK



1/18 Runde Sache

Stephan Brugger von Burckhardt Compression ist überzeugt vom Handel rund um den Globus. Wie können Freihandelsabkommen zum Aufschwung beitragen? *Ab Seite 16*

— Fokus —
Aufschwung

«Es hat Mut gekostet»: Drei Unternehmer über die Digitalisierung.
Ab Seite 10

Fachkräfte: Brauchen wir ein neues Umschulungsmodell?
Ab Seite 14



Jean-Philippe Kohl
Direktor Swissmem a.i.

Dynamik nutzen

1805 gründete Hans Caspar Escher die erste schweizerische Maschinenfabrik Neumühle in Zürich. Er suchte sich ein Dutzend tüchtiger Leute und bildete sie aus, um mit ihnen einen Spinnereibetrieb aufzuziehen. Zur Zeit der Napoleonischen Kriege kein einfaches Unterfangen, weil die Beschaffung der hierfür benötigten Maschinen aus England und Frankreich unsicher war. Deshalb beschloss er, diese selber herzustellen. Nach getaner Arbeit wären die Maschinenbauer überflüssig gewesen. Aber Escher entliess sie trotzdem nicht. Stattdessen sollten sie an den vorhandenen Maschinen Verbesserungen vornehmen. So erlangte die Neumühle – später Escher Wyss AG – den Ruf einer erstklassigen Lieferantin von Spinnmaschinen. Dies ist das erste, aber keineswegs einzige Beispiel dafür, wie in unserer Industrie mit unternehmerischem Mut und Weitblick immer wieder Chancen gepackt werden – auch in schwierigen Zeiten. Anders als bei Hans Caspar Escher ist jedoch die Ausgangslage für unsere Branche aktuell gut. Die Zahlen zeigen grundsätzlich ein erfreuliches Bild und lassen uns positiv in die Zukunft blicken. Umso wichtiger ist es, diese positive Dynamik nicht ungenutzt vorbeiziehen zu lassen. Wie also können die Unternehmen sie aktiv und optimal in ihren eigenen Aufschwung einfließen lassen? Lesen Sie mehr dazu in dieser Ausgabe!

J.-Ph. Kohl

Aufschwung

Aufträge und Umsätze nehmen kräftig zu: Der MEM-Branche geht es so gut wie schon lange nicht mehr. Ein Jubelheft? Keine Zeit – denn der Aufschwung will gut genutzt sein. Ein Magazin voller Praxisbeispiele und guter Hinweise.



Fokus

6

6

Fokussiert

Kräftig durchgerüttelt wurde die MEM-Branche. Jetzt sehen wir den Aufschwung. So wird er verstärkt.

8

Innovation

Auch durch die Zusammenarbeit mit Hochschulen gelingt es AESA Cortaillod, sich und ihre Kabel immer wieder neu zu erfinden.

10

Digitalisierung

Zwischen Smart Products und Internet der Dinge: drei Unternehmer über ihren digitalen Alltag.

13

Finanzierung

Investieren kostet Geld. Woher nehmen?

14

Arbeitsmarkt

Wenn Erwachsene plötzlich umschulen und die Branche wechseln müssen. Wie kann es gelingen?

16

Marktzugang

Mal ehrlich: Nutzen Sie die Freihandelsabkommen der Schweiz optimal? Dass es sich lohnen kann, zeigt das Beispiel von Burckhardt Compression.



Magazin

4 — Facts & Figures

Wichtige Stütze der Wirtschaft: MEM-Branche leistet rund ein Drittel der Güterexporte.

19 — Agenda & Service

Wie führt man im digitalen Zeitalter, und wie bekommen Swissmem-Firmen die besten Teams?

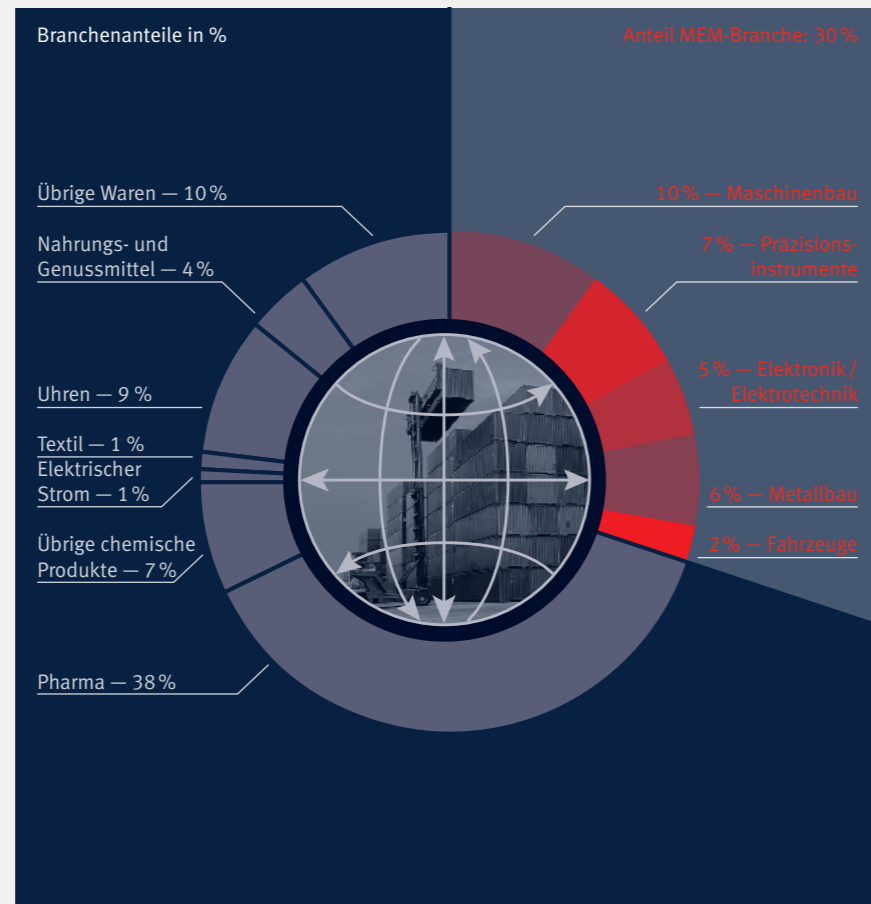
59,6%

So hoch ist der Exportanteil der Europäischen Union für die Maschinen-, Elektro- und Metall-Industrie. Damit ist er seit 2015 trotz Frankenstärke um 1,5 Prozent angestiegen. Auch wenn andere Märkte relativ an Bedeutung gewinnen, wird der EU-Binnenmarkt noch auf lange Sicht der wichtigste Absatzmarkt bleiben. Aus diesem Grund befürwortet Swissmem, dass die Schweiz mit einem Rahmenabkommen die Beziehungen zur EU auf eine neue, langfristig tragfähige Basis stellt. Zudem wird Swissmem die «Kündigungsinitiative» der SVP mit allen ihr zur Verfügung stehenden Mitteln bekämpfen. Diese stellt den heute nahezu diskriminierungsfreien Zugang zum europäischen Binnenmarkt unnötig in Frage.

Weitere Informationen unter www.swissmem.ch im Mediacorner.

Schweizerischer Warenexport 2017

Stütze der Wirtschaft



Die Schweizer MEM-Industrie bietet als innovative Hightech-Branche in sämtlichen Lebens- und Wirtschaftsbereichen leistungsstarke Lösungen an. Sie erwirtschaftet 7,3 Prozent des Bruttoinlandsprodukts (2017) und nimmt damit in der schweizerischen Volkswirtschaft eine Schlüsselstellung ein. Die Branche ist mit rund 320 000 Beschäftigten die grösste industrielle Arbeitgeberin der Schweiz und leistet mit Ausfuhren im Wert von 66,7 Milliarden Franken fast einen Drittel der gesamten Güterexporte. 60 Prozent der ausgeführten Güter der MEM-Industrie werden in die EU exportiert.

QUELLE: SWISSMEM

Jubiläum

Big Kaiser: Mit Piccolo gross herausgekommen

Vor 70 Jahren hat sich Heinz Kaiser entschieden, trotz Wirtschaftskrise die feste Anstellung aufzugeben und sich selbständig zu machen. Seine ersten unternehmerischen Tätigkeiten fanden auf einer Schäublin-Drehbank im Wohnzimmer seiner Eltern statt, bevor er eine eigene Werkstatt im zürcherischen Rümlang bezog. Seine Vision war es, die Entwicklung von qualitativ hochwertigen Werkzeugen voranzutreiben. Die Werkzeuge sollten stark und handlich sein sowie in ihrem Einsatz höchste Genauigkeit und Oberflächengüte gewährleisten. Einige Jahre später bringt Heinz Kaiser ein Plan- und Ausdrehwerkzeug auf den Markt, mit welchem ihm der Durchbruch gelingt: Der Piccolo ist geboren. Er wird als kleines Universalwunder bezeichnet. Heute beliefert das Unternehmen «Big Kaiser» mit einem Produktsortiment von über 20 000 Artikeln hauptsächlich den Maschinenbau, die Automobil-, Luftfahrt- und Energieindustrie sowie Mikrotechnologiebranchen wie die Medizin- und Uhrenindustrie. Das Unternehmen verfügt über Standorte in der Schweiz, Deutschland und den USA.

Weitere Informationen unter www.ch.bigkaiser.com.

«Ich würde fast meine Hand ins Feuer legen, dass die Industrie auch in diesem Jahr wieder mehr Jobs schaffen wird.»

Swissmem-Präsident Hans Hess auf der Jahresmedienkonferenz des Verbandes.



FOTOS: ZVG

Zukunftsblog

Die «Gehirn-Maschine»



Mit künstlicher Intelligenz werden enorme Erwartungen verknüpft. Doch kann ein Computer wirklich wie ein Mensch

«denken»? Forscher versuchen, die Strukturen des Hirns nachzuahmen. Dies ist gar nicht so einfach ...



Lesen Sie mehr dazu im Zukunftsblog unter www.findyourfuture.ch > Aktuelles.

Maschinenindustrie

Vorreiterrolle in der Bildung

Die duale Bildung ist eine Errungenschaft der Maschinenindustrie. 1865 schloss die Firma Sulzer den ersten bekannten Lehrvertrag mit den Eltern eines jungen Mannes ab. Die aufstrebende Pionierfirma hatte erkannt, dass für die Entwicklung neuer Technologien auch neues Fachwissen gefragt war. Mit seinem neuen Ausbildungsmodell war das Unternehmen seiner Zeit weit voraus. Erst 1930 wurde das erste Berufsbildungsgesetz auf eidgenössischer Ebene verabschiedet. Europaweit ein Novum war in den Achtzigerjahren auch die von Swissmem Berufsbildung geschaffene Lehre des Informatikers. Sie war die Antwort auf den zunehmenden Einsatz digitaler Technologien in der Branche.

Das Blatt hat sich gewendet – packen wir's an!

Die Zahlen zeigen es: Nach zehn schwierigen Jahren geht es für die MEM-Industrie wieder aufwärts. Die Unternehmen sind jetzt gefordert, die gute Ausgangslage für sich zu nutzen und einen nachhaltigen Wachstumspfad einzuschlagen. Swissmem hat als «Agenda für den Aufschwung» sechs Handlungsfelder definiert.

Die letzten zehn Jahre haben die Maschinen-, Elektro- und Metall-Industrie (MEM-Industrie) kräftig durchgerüttelt. Erst brach nach 2008, im Zuge der Weltwirtschafts- und Finanzkrise, der Export massiv ein. In den Folgejahren hatten die Unternehmen mit dem Höhenflug des Schweizer Frankens zu kämpfen. Und kaum hatte die Erholung bei den Auftragseingängen eingesetzt, kam der erneute Frankenschock durch die Mindestkursaufhebung im Januar 2015. All das hatte das starke Fundament der Branche zum Wackeln gebracht: Seit 2008 gingen über 30 000 Stellen verloren – das sind fast 10 Prozent –, die Umsätze brachen um fast 17 Prozent ein und erholten sich nur schwer. Fast ein Viertel der Betriebe schloss das Jahr 2016 auf Stufe EBIT mit einem Verlust ab und lebte von der Substanz.

Nun aber scheint sie endlich einzukehren, die lang ersehnte Ruhe nach dem Sturm. Die Zeichen für einen weltweiten Konjunkturaufschwung stehen jedenfalls so gut wie lange nicht mehr. Der Frankenkurs ist mit 1.14 zwar gemessen an der Kaufkraftparität noch immer überbewertet, aber längst nicht mehr so kritisch wie mit 1.05. Die neusten Zahlen aus der MEM-Industrie bestätigen den Erholungstrend:

2017 sind die Umsätze gegenüber dem Vorjahr um 9,4 Prozent höher ausgefallen; in vier aufeinanderfolgenden Quartalen haben sie sich gegenüber der jeweiligen Vergleichsperiode erhöht. Die MEM-Exporte sind um 5,5 Prozent gewachsen. Auch die Auftragseingänge sind mit 7,5 Prozent erfreulich angestiegen, was vor allem auf den Aufschwung in den wichtigsten MEM-Absatzmärkten zurückzuführen ist.

Die MEM-Industrie muss jetzt die Chance nutzen, wieder mehr Geld zu verdienen. Die Firmen sind auf eine längere Wachstumsphase mit besseren Margen angewiesen, um die Substanzverluste der vergangenen Jahre auszugleichen und wieder in die Zukunft investieren zu können. Swissmem hat sechs Handlungsfelder definiert, in denen Unternehmen ihr Wachstum vorantreiben können:

1. Innovation
2. Digitalisierung
3. Fachkräfte
4. Arbeitsmarkt
5. Marktzugang
6. Wachstumsfinanzierung

Auf den folgenden Seiten zeigen wir anhand von praktischen Beispielen auf – Interviews, Unternehmensporträts, Statements von Menschen an der Front –, welche



Dank dieser Handlungsfelder kann das Wachstum vorangetrieben werden: offener Marktzugang, Finanzierungshilfen, Arbeitsmarkt und Fachkräfte sowie Innovation (im Uhrzeigersinn dargestellt).

Schritte Firmen innerhalb der einzelnen Handlungsfelder unternommen haben, um ihren Wettbewerbsvorteil zu nutzen und ihre Marktposition zu stärken. Zudem geben wir einen Überblick über die Angebote, mit denen Swissmem das Handeln der MEM-Unternehmen unterstützt.

Die Finanz- und Wirtschaftskrise hat die grosse Bedeutung eines starken sekundären Sektors für eine Volkswirtschaft deutlich aufgezeigt. In Frankreich oder in den USA kann man beobachten, welche Folgen ein Niedergang der Industrie

haben kann. In der Schweiz darf es nicht so weit kommen. Was es jetzt braucht, ist die Entschlossenheit der Unternehmen, rasch und mutig zu agieren. Ihr Wille zum Wachstum und ihr Engagement werden darüber entscheiden, ob sich die MEM-Industrie in den nächsten 20 Jahren behaupten kann. Die Chancen stehen gut dafür. Packen wir's an.

— Text: Christine Spirig



Fokus

9,4%
höhere Umsätze durfte die MEM-Industrie 2017 weltweit verzeichnen.

5,5%
mehr Exporte hat die Schweizer MEM-Industrie letztes Jahr getätigt.



Porträt

AESA erzielt 98 Prozent ihres Umsatzes im Ausland und ist in drei Hauptbereichen tätig: Energiekabel, Kommunikationskabel und Entwicklung von Software für die Industrie 4.0. AESA wurde 1978 als Kabelprüfabteilung des Unternehmens Câbles de Cortailod (heute Nexans Schweiz) gegründet. 1998 wurde die Abteilung aus dem Unternehmen herausgelöst und 2007 an neue Investoren verkauft, die die MEA Kabel Messtechnik AG in Deutschland ebenfalls übernommen haben.

Dr. Vincent Arbet-Engels, CEO von AESA Cortailod, mit einem seiner erfolgreichen Prüfgeräte.

«Innovation ist strategische Voraussetzung»

AESA Cortailod ist ein kleines Unternehmen und doch auf allen Kontinenten präsent. Innovativ sein ist Pflicht.



Die Zahlen sprechen für sich: Das Unternehmen AESA Cortailod beschäftigt nur rund zwanzig Mitarbeitende, ist aber in den meisten Ländern der Welt vertreten. «Wir weisen im Vergleich zu unserer Grösse eine einzigartige internationale Abdeckung auf», meint Vincent Arbet-Engels, CEO des in Colombier (NE) ansässigen Herstellers von Kabelmess- und -prüfgeräten.

Um das zu verstehen, muss man sich den Kabelmarkt genauer ansehen. «Im Gegensatz zu anderen Industriesektoren ist der Markt kaum konsolidiert. Über die fünf Kontinente verteilt gibt es 14 000 Kabelhersteller, davon befinden sich 8000 in China.» Für das Schweizer Unternehmen gilt es daher, sich durch Qualität abzuheben: «Wenn «Swiss Made» draufsteht, wird einwandfreie Qualität erwartet.» Aber auch, dass, insbesondere in der Telekommunikation, dem hohen Tempo des technologischen Fortschritts Rechnung getragen wird. «Innovation ist bei AESA also nicht unbedingt ein Instrument, um sich von der Konkurrenz abzuheben, sondern vielmehr eine strategische Voraussetzung für die Zukunft unseres Unternehmens.» Um dies zu erreichen, werden persönliche Initiativen stark unterstützt. Fast 20 Prozent der Jahresziele der Mitarbeitenden sind offen gestaltet, sodass sie ihre eigenen Ideen einbringen können.

Vincent Arbet-Engels und sein Team arbeiten ständig an neuen Produkten, die sie gemeinsam mit Fachleuten aus anderen Bereichen entwickeln. Die Innovation

liegt auch in dieser Vielfalt begründet. «Durch die verschiedenen Fähigkeiten werden neue Ideen hervorgebracht», weiss Arbet-Engels.

Seit 2016 entwickelt AESA beispielsweise ein Prüfgerät für die nächste Generation der Übertragungsleitungen mit sehr hohen Frequenzen. Dieses Projekt ist das Ergebnis einer Zusammenarbeit mit dem Institut für industrielle Automation (Institut d'Automation Industrielle) der Hochschule für Wirtschaft und Ingenieurwissenschaften des Kantons Waadt (HEIG-VD) unter der Federführung von Innosuisse (früher KTI). «Bis im Sommer müsste ein Prototyp bereitstehen. Abgesehen von Kabeln wären andere Anwendungen im Bereich Hyperfrequenzen sehr wohl denkbar.» Was genau dabei herauskommen wird? Bleibt abzuwarten!

— Text: Patricia Michaud

Studie: Erfolgreich innovieren

- Langfristig planen, hohe Bindung der Mitarbeitenden sichern.
- Der Kunde ist Motor und Partner für Produktinnovationen.
- Kooperationen mit Dritten erhöhen Innovationserfolg.
- Investition in eigene Forschung und Entwicklung.
- Auftragsforschung findet marktnah statt.
- Für KMU funktionieren Hochschulk Kooperationen nur, wenn sie interne Ressourcen bereitstellen.

Dies sind einige Erkenntnisse aus einer Studie, die Swissmem letztes Jahr mit der Fachhochschule Nordwestschweiz in der MEM-Industrie durchgeführt hat.

Service Swissmem
Innovationsberatung von Swissmem
 Die Innovationsberatung von Swissmem umfasst die Suche nach Partnern für Innovationsprojekte, die Unterstützung bei der Definition von Innovationsvorhaben sowie die Orientierung hinsichtlich der Finanzierungsmöglichkeiten von Förderagenturen.
 Lassen Sie sich von erfahrenen Innovations-Coaches beraten:
www.swissmem.ch/de/dienstleistungen/beratung/innovationsberatung.html

Auf dem Weg der Digitalisierung

Smart Products, Internet der Dinge, Products as a Service: Die Digitalisierung in der MEM-Branche ist in vollem Gange. Drei Unternehmer berichten, wie sie Industrie 4.0 umsetzen und wohin es gehen soll.

Industrie 4.0 ist die Digitalisierung und Selbstoptimierung in der produzierenden Industrie durch Verzahnung mit modernster Informations- und Kommunikationstechnik.

Smart Products stellen während der Nutzung ergänzende Daten für den optimalen Betrieb bereit und kommunizieren aktiv mit der Prozesssteuerung und anderen Produkten. Sie bilden die Grundlage für cyberphysische Systeme.

Internet der Dinge bezeichnet die Vernetzung von Objekten, von Sensoren bis zu Fahrzeugen. Damit können sie untereinander sowie mit Steuerungssystemen Daten und gegebenenfalls sogar autonom Handlungsanweisungen austauschen.



«Es hat Mut gekostet»

«Intern digitalisieren wir seit der Firmen-gründung 1994. Dank einer Vertriebsdatenbank mit über 1000 Artikeln sowie einem eigenen ERP-System konnten wir unser Angebotswesen laufend transparenter und einfacher gestalten, Abläufe optimieren und Durchlaufzeiten verkürzen. Extern setzen wir seit 2015 auf Digitalisierung im Sinne von Industrie 4.0. Mit unserem Softwareprodukt WeConnect bieten wir unseren Kunden Real-Time-Informationen über ihre Anlagen. Das vereinfacht nicht nur die Bedienung, sondern auch die Störungsbehebung. Wir können uns für Ferndiagnosen zuschalten, wenn der Kunde nicht mehr weiterkommt. Zusätzlich hat er die Möglichkeit,

Prozesse zu analysieren, und die Rückverfolgbarkeit der Teile ist gewährleistet. Dazu haben wir eine neue Abteilung mit einem IT-Experten aufgebaut, der eng mit unseren Softwareingenieuren zusammenarbeitet. Dieser Schritt hat einiges an Mut gekostet, zumal wir nicht wussten, wie die Kunden unser Angebot aufnehmen. Gerade das Thema Cybersicherheit ist sehr präsent. Auf Wunsch kann unser System nur lokal, ohne Anbindung an das Internet, genutzt werden. Unser Mut hat sich auszahlt, mittlerweile erhalten wir Kundenanfragen, die wir ohne WeConnect gar nicht bewerkstelligen könnten. Längerfristig möchten wir das System in Richtung einer intelligenten Maschine entwickeln, die Fehler und Probleme erkennt und automatisch Lösungsvorschläge präsentiert. Dafür schaffen wir aktuell die Grundlage. Wer digitalisiert, muss immer am Ball bleiben.»

*Michael Wenger,
Verkauf und Mitglied der
Geschäftsleitung,
Wenger AG*

Porträt

Wenger entwirft Automatisations-Gesamtlösungen für die Produktion. Dazu gehören das Beladen von Werkzeugmaschinen sowie die Integration von Pre- und Postprocess-Technologien wie Messen, Entgraten, Beschriften oder Reinigen. Die Wenger AG beschäftigt 20 Mitarbeitende und hat ihren Sitz in Winterthur.

Porträt

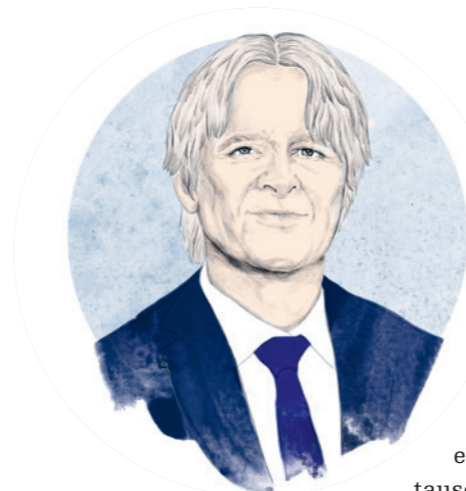
Die Endress + Hauser AG ist ein international tätiger Anbieter von Messgeräten, Dienstleistungen und Lösungen für die industrielle Verfahrenstechnik. Die Unternehmensgruppe mit Sitz in Reinach bei Basel umfasst 134 Firmen in 47 Ländern und beschäftigt mehr als 13 000 Mitarbeitende.

«Endress + Hauser verfügt bereits über ein Cloud-Angebot»

«Wir beschäftigen uns seit drei Jahrzehnten mit der Digitaltechnik. Allerdings rückt das Thema seit vier Jahren – Stichwort Industrie 4.0 – verstärkt in unseren strategischen Fokus. Eines unserer Ziele ist es, den Kunden über die Messdaten unserer Sensoren hinaus Informationen zur Verfügung zu stellen, beispielsweise Stoffeigenschaften zusätzlich zum gemessenen Durchfluss in einem Rohr, oder Kalibrierprotokolle, Ersatzteile und Anwendungshinweise. Über eine App bieten wir die Möglichkeit, uns zu kontaktieren, wenn Fragen bestehen.

Seit November sind wir mit unserem Cloud-Angebot online. Die Vorteile für unsere Kunden: stets aktuelle Informationen zu den Messgeräten, ein stetig wachsender Leistungsumfang, und das zu geringen Kosten.

IT-Security ist ein grosses Bedürfnis unserer Kunden. Vor kurzem haben wir einen wichtigen Meilenstein erreicht: Unser



«Lean Management hilft uns sehr»

«Den Grundstein zu einem erfolgreichen Wissens- und Netzwerkaufbau «Industrie 4.0» haben wir während eines zweijährigen Austauschs mit namhaften internationalen Firmen gelegt. Seitdem

arbeiten wir mit dem Leitfaden des Verbands Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA). Was uns sehr hilft, ist das Lean Management, welches wir seit 2005 aktiv betreiben und stetig ausbauen. Für mich ist die Digitalisierung nämlich nur dann zielführend, wenn im Vorfeld vorhandene Prozesse und Applikationen radikal vereinfacht werden.

In der Fertigung liegen unsere Themen-schwerpunkte aktuell bei der Digitalisierung aller Werkzeuge und Betriebsmittel in einer Datenbank und der Vernetzung

Cloud-Angebot hat ein bedeutendes Security-Audit bestanden.

Und noch ein konkretes Beispiel, was wir unseren Kunden in puncto Industrie 4.0 anbieten: Sie können über das Internet sogenannte digitale Services abonnieren, die unsere pH-Sonden automatisch überwachen und ihnen eine notwendige Kalibrierung per E-Mail ankündigen.

Die Digitaltechnik wird sich wohl in der eingeschlagenen Richtung weiterentwickeln. Doch eines ist sicher: Es wird auch weiterhin produziert, gemessen, gefräst und gelötet werden.»

*Dr. Rolf Birkhofer,
Geschäftsführer*

Endress + Hauser Process Solutions AG



*Thomas Girelli,
Chief Operating Officer,
Eugen Seitz AG*

der Anlagen und Montagearbeitsplätze. In Bezug auf die gruppenweite Zusammenarbeit beschäftigt uns die Einführung einer Kollaborationsplattform. Sie ist die Basis, um die Transparenz und Effizienz im Unternehmen zu erhöhen. Bei den Produkten arbeiten wir an der Vernetzung einer Blasstation für das PET-Geschäft und an intelligenten Ventilen für das Management von Grossdieselmotoren für den Schiffsbau.

Die Digitalisierung hat natürlich auch Auswirkungen auf die Belegschaft: Repetitive Tätigkeiten werden eliminiert, die personellen Ressourcen für Verbesserungsprozesse und Neuentwicklungen eingesetzt. Die Mitarbeitenden werden bei dieser Reise aktiv mitgenommen, geschult und mit neuen Arbeitsmethoden und Tools befähigt»

Nationale Initiative «Industrie 2025»

Digitalen Wandel koordiniert und nachhaltig vorantreiben

Vor drei Jahren haben vier Branchenverbände (Swissmem, SwissT.net, asut und Electrosuisse) die nationale Initiative «Industrie 2025» ins Leben gerufen. Das Ziel: die Unternehmen durch Information, Sensibilisierung, Vernetzung und Förderung in diesem anspruchsvollen Prozess zu unterstützen. Zum Zweck eines gezielten Wissensaufbaus betreibt die Initiative Arbeitsgruppen zu verschiedenen Themen – vom Einstieg in Industrie 4.0 über digitale Geschäftsmodelle, CPS-basierte Automation, Normen & Standards bis zu Smart Data oder Cyber Security. Mit dem primären Fokus auf KMU kommt dem in Kürze verfügbaren «Quickstarter 2025», einem Werkzeugkasten für den einfachen Einstieg in digitale Projekte, eine besondere Bedeutung zu.

Für ein möglichst breites Know-how setzt die Initiative auf Partner aus den unterschiedlichsten Gebieten und internationale Kontakte zu Schwesterorganisationen und Verbänden. Zudem erhalten Unternehmen durch Veranstaltungen, Seminare und Studienreisen die Möglichkeit, sich zu vernetzen und ihr Wissen untereinander zu teilen.

www.industrie2025.ch

Position Swissmem

Fünf politische Bausteine für eine erfolgreiche Industrie 4.0 in der Schweiz

Damit die Schweiz zu den weltweit führenden Standorten für Digitalisierung und Industrie 4.0 gehört, müssen gewisse Rahmenbedingungen erfüllt sein:

1. Den digitalen Raum sichern – Regulierung auf das Nötigste beschränken
2. Spitzenstellung der Schweiz in Bildung, Forschung und Innovation stärken
3. Arbeitsmarktfähigkeit frühzeitig und regelmässig sicherstellen
4. Flexible Arbeitszeitmodelle schaffen und auf Eingriffe im Arbeitsrecht verzichten
5. Behördenkontakte vollständig digitalisieren und wo möglich automatisieren

Das vollständige Positionspapier von Swissmem mit den ausführlichen Erläuterungen zu den einzelnen Bausteinen finden Sie unter www.swissmem.ch/de/industrie-politik/industrie-40-digitalisierung.html.



Neues Finanzierungsgefäss für KMU

Der MEM-Branche geht es deutlich besser. Was noch hinkt, ist die Ertragslage. Sie ist für viele Firmen weiterhin unbefriedigend. Das erschwert vielen KMU den Zugang zu Bankkrediten. Swissmem empfiehlt, auch auf alternative Finanzierungsgefässe zu setzen.



Investieren kostet Geld. Sei es in Innovation, Digitalisierung oder Weiterbildung von Mitarbeitenden. Investitionen sind aber nötig, um den langfristigen Erfolg zu sichern. Die Firmen brauchen risikobereites Kapital, um die sich bietenden Chancen nutzen zu können. Jetzt ist die richtige Zeit dazu, denn die Erholung der Schweizer Maschinen-, Elektro- und Metall-Industrie (MEM-Industrie) setzt sich fort. Die Konjunktur in allen Hauptabsatzmärkten der Branche entwickelt sich überaus erfreulich. Zudem hat der Schweizer Franken im Verlauf des letzten Jahres gegenüber dem Euro markant an Wert verloren.

Erschwerter Zugang zu Bankkrediten

Leider noch unbefriedigend ist die Ertragslage. Gemäss der jüngsten Erhebung von Swissmem wiesen letztes Jahr

44 Prozent der Firmen eine ungenügende Marge aus. Eine Verbesserung wäre dringend nötig, um einerseits die teils massiven Margen- und Substanzverluste der vergangenen Jahre auszugleichen und andererseits wieder mehr in die Zukunft investieren zu können. Vielen KMU ist dadurch der Zugang zu klassischen Bankkrediten erschwert oder gar verunmöglicht. Die positive Nachricht: Die Vergabe von Krediten an KMU ist nicht auf Geschäftsbanken beschränkt. In jüngster Zeit sind verschiedene alternative Anbieter wie zum Beispiel Finanzierungsplattformen oder spezialisierte Anlagegesellschaften in den Markt eingetreten. Diese machen den traditionellen Anbietern auch den Markt für Unternehmenskredite streitig.

Höhere Risikotoleranz

Einer dieser alternativen Finanzierungsanbieter ist die Lending-Plattform «Creditworld». Creditworld berät und unterstützt Unternehmen bei der Planung und Umsetzung von Fremdkapitalfinanzierungen. Ende Januar 2018 hat die Lending-Plattform von Pensionskassen und Vermögensverwaltern 40 Millionen Franken vertraglich zugesichert bekommen, die nun an Schweizer KMU ausgeliehen werden sollen. Zum Angebot gehören Betriebsmittelkredite, Investitions- und Wachstumsfinanzierungen sowie Übernahme- und Nachfolgefinanzierungen. Aufgrund des alternativen Charakters der Investorenbasis reichen die Möglichkeiten der Kreditvergabe bei Creditworld über die Standards einer klassischen Bankfinanzierung hinaus. Und geniessen zudem eine höhere Risikotoleranz. Swissmem empfiehlt den Mitgliedfirmen, die Plattform bei der Suche nach optimalen Finanzierungslösungen für ihr KMU in die Abklärungen miteinzubeziehen: www.creditworld.ch.

— Text: Jean-Philippe Kohl

«Lohn und Ausbildung an Erwachsene anpassen»

Im Zuge der Digitalisierung verschwinden Berufe, gleichzeitig entstehen neue Jobprofile. Manch einer muss vielleicht die Branche wechseln. Bildungsexperte Robert Rudolph über das neue Umschulungsmodell von Swissmem.

Robert Rudolph, wie entwickelt sich der Arbeitsmarkt, und was sind die Folgen?

Wir gehen davon aus, dass mit der Digitalisierung in diversen Berufsfeldern dynamischere Veränderungen stattfinden, als wir das bis anhin gekannt haben. Gleichzeitig beobachten wir, dass in vielen Berufen die Anforderungen grundsätzlich steigen. Es wird für den Einzelnen anspruchsvoller, seine beruflichen Qualifikationen zu erhalten. Das wiederum erhöht das Risiko, dass Menschen aus dem Arbeitsmarkt herausfallen. Als eine gewichtige Branchen- und Wirtschaftsorganisation sehen wir es als unsere Aufgabe, einen Weg aufzuzeigen, wie sich das verhindern lässt.

Brauchen wir wirklich ein neues Umschulungsmodell?

In der Tat arbeiten schon heute 59 Prozent der Schweizer Erwerbsbevölkerung nicht mehr in ihrem ursprünglichen Beruf. Das Erlernen eines Zweitberufs in einem völlig neuen Berufsfeld ist aber dennoch die Ausnahme. Aus verschiedenen Gründen. Mit unserem Umschulungsmodell möchten wir die berufliche Perspektive des Einzelnen sichern. Hierfür haben wir ein Konzept entwickelt, welches für alle Branchen anwendbar ist.

Was sind die Herausforderungen?

Für uns ist es eine Voraussetzung, dass eine solche Umschulungsmassnahme mit einem anerkannten Abschluss beendet wird. Wir verfolgen dabei den dualen Ansatz, jedoch mit erwachsenengerechten Bildungsangeboten und der Möglichkeit, auch während der Ausbildung den Lebensunterhalt bestreiten zu können. Für Bildungsanbieter heisst das, dass sie neue, massgeschneiderte Angebote entwickeln müssen. Das ist anspruchsvoll und kostet Geld. Auf Seiten der Unternehmen braucht es die Bereitschaft, die betriebsinterne Ausbildung wie auch den Lohn an Erwachsene anzupassen. Und es muss die Frage geklärt werden, wie im EFZ-Abschluss eines Umgeschulten seine zusätzlichen Kompetenzen aufgrund der längeren Berufserfahrung im Vergleich zu Jugendlichen sichtbar gemacht werden können.

Wie soll die Sache ins Rollen kommen?

Treiber für dieses Modell werden diejenigen Branchen sein, die einen Fachkräftemangel aufweisen. Diese haben ein verstärktes Interesse, Quereinsteiger zu finden und entsprechende Angebote zu



Robert Rudolph, Bereichsleiter Bildung und Innovation bei Swissmem.



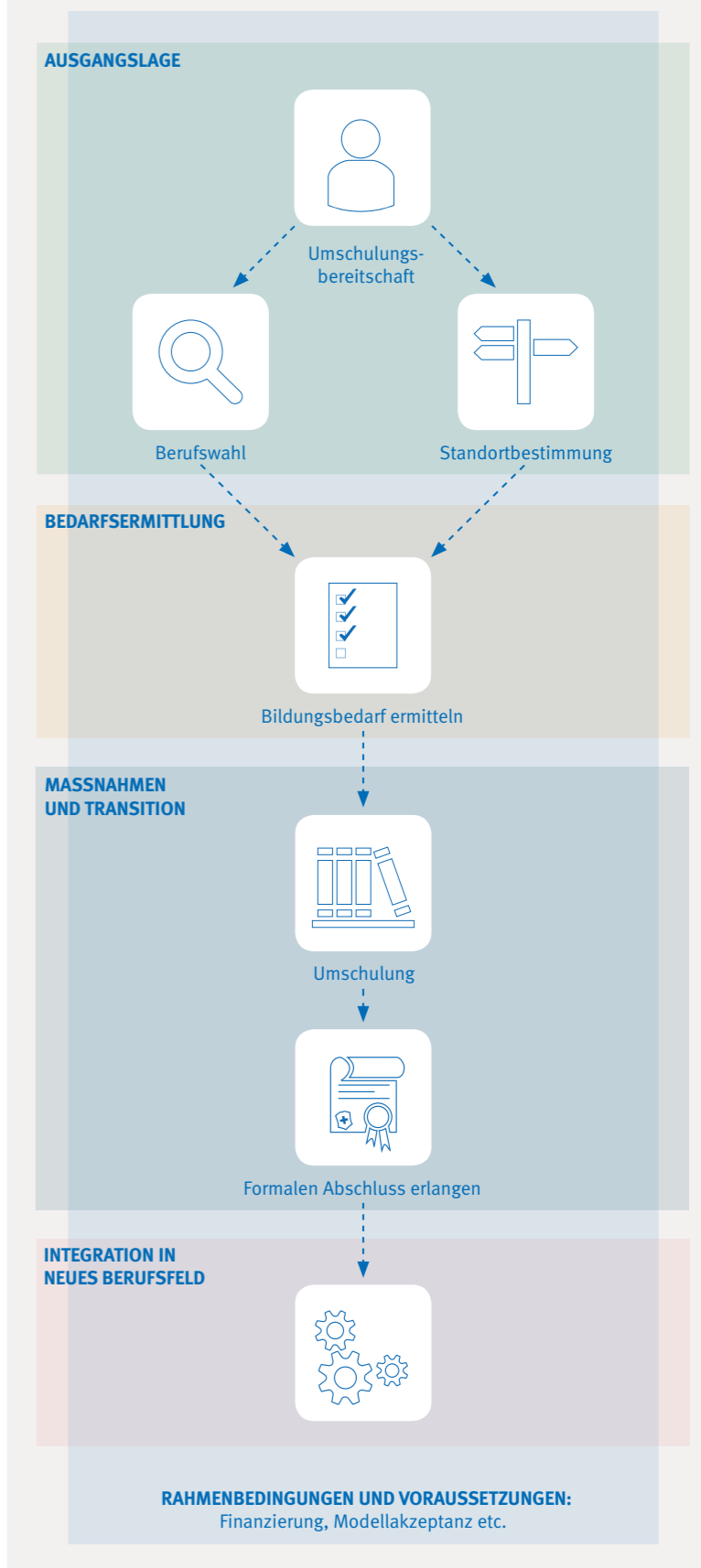
entwickeln. Auf der anderen Seite müssen Bund und Kantone mit regulatorischen Rahmenbedingungen und Instrumenten wie den RAVs und Berufsinformationszentren Hand bieten, damit in Frage kommende Personen den Weg finden.

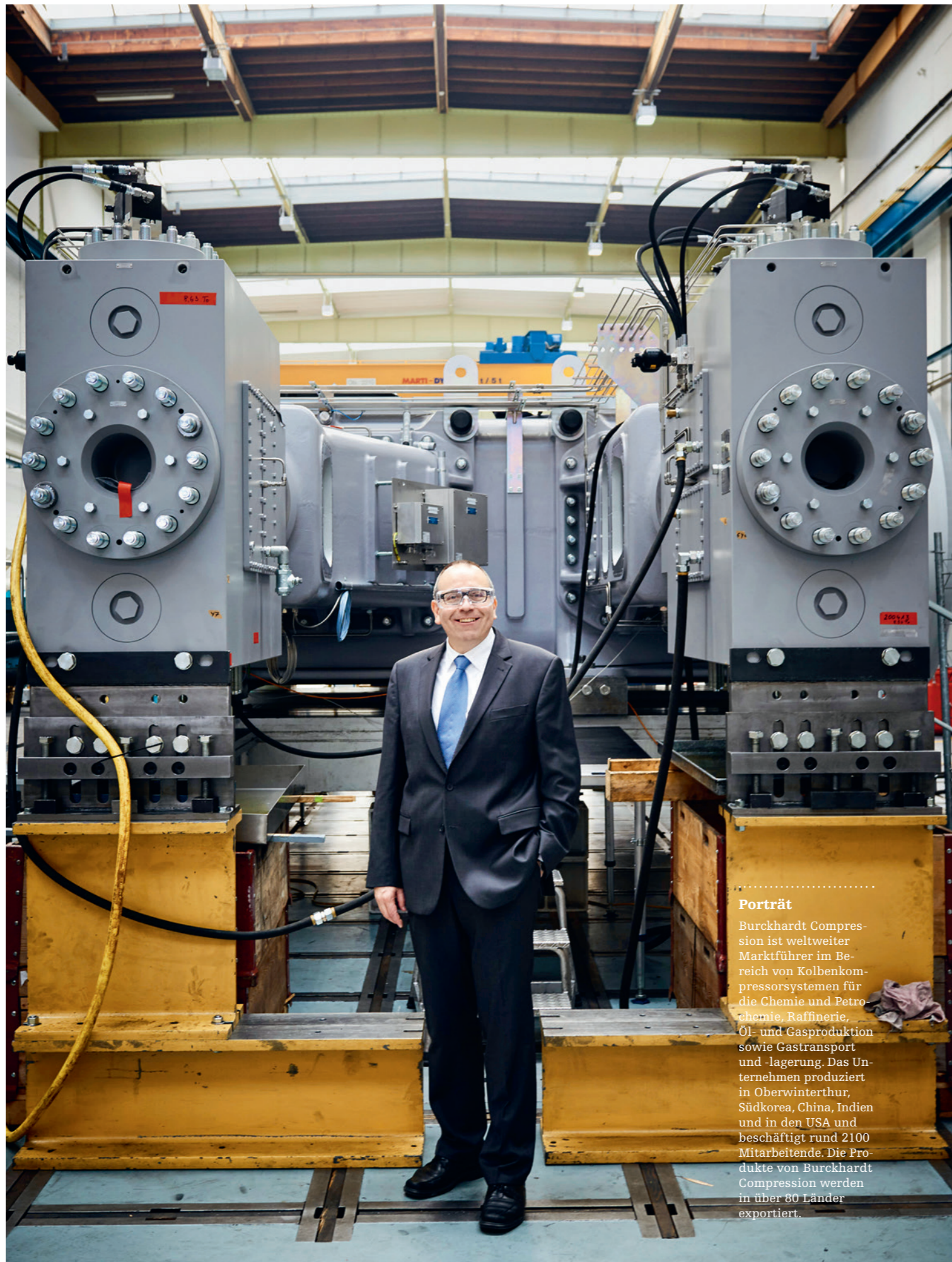
Was sind die nächsten Schritte?

Wir suchen interessierte Akteure aus der Wirtschaft, den Kantonen und Bildungsinstitutionen, um erste regionale Pilotprojekte zu entwickeln und Erfahrungen zu sammeln. Es geht darum, die Interessen der verschiedenen Beteiligten besser kennenzulernen und auf dieser Grundlage die Instrumente des Umschulungsmodells zu verfeinern.

Sie wollen mehr erfahren? Informieren Sie sich unter www.swissmem.ch/Umschulung.

Umschulungsmodell In sechs Schritten ins neue Berufsfeld





Porträt

Burckhardt Compression ist weltweiter Marktführer im Bereich von Kolbenkompressorsystemen für die Chemie und Petrochemie, Raffinerie, Öl- und Gasproduktion sowie Gastransport und -lagerung. Das Unternehmen produziert in Oberwinterthur, Südkorea, China, Indien und in den USA und beschäftigt rund 2100 Mitarbeitende. Die Produkte von Burckhardt Compression werden in über 80 Länder exportiert.

Stephan Brugger ist Fachmann für Zoll- und Handelsfragen bei der Firma Burckhardt Compression.

Wachstumsmotor Freihandelsabkommen

Die Schweiz gehört zu den Ländern mit den meisten Freihandelsabkommen (FHA). Vor allem KMU nutzen dieses Potenzial noch zu wenig. Gerade für die MEM-Industrie bieten die FHA viele Vorteile – wenn man bereit ist, zu investieren. Dies zeigt das Beispiel von Burckhardt Compression.



Sie ist imposant, die Werkhalle von Burckhardt Compression in Oberwinterthur. Von hier aus beliefert das Unternehmen über 80 Länder mit den weltgrössten Kolbenkompressoren für Chemie, Petrochemie, Raffinerien sowie Gastransport und -lagerung. Und profitiert dabei von den diversen Freihandelsabkommen der Schweiz mit ausländischen Märkten. Stephan Brugger leitet die Abteilung Global Shipping & Trade Compliance bei Burckhardt Compression, Zoll- und Handelsfragen sind sein Fachgebiet. «Den ausländischen Kunden interessieren nicht nur die offerierten Kosten, er will wissen, wie viel er unter dem Strich bezahlen muss», so Brugger. Diese sogenannten «landed costs» beinhalten neben dem Verkaufspreis auch Transport- und Zollkosten. Fallen Letztere grösstenteils oder gänzlich weg – je nachdem, wie es zwischen den Vertragspartnern vereinbart wurde –, bezahlt der Kunde womöglich weniger als für ein günstigeres Produkt der Konkurrenz aus anderen Ländern. «Damit verschaffen wir uns einen Wettbewerbsvorteil.»

Auch die Schweizer Konsumenten profitieren

Die FHA haben neben den Zolleinsparungen bei Exportgütern aber noch weitere Vorzüge: Sie sichern das Recht auf geistiges Eigentum, bieten Rechtshilfe und enthalten ein Kontingentverbot. «Ein Beispiel: Die EU darf nicht plötzlich beschliessen, eine bestimmte Ware nicht mehr aus der Schweiz zu importieren, so wie sie es vor ein paar Jahren mit Schuhen aus China getan hat (das FHA CH-EU enthält ein Kontingentverbot; Anm. der Redaktion)», erklärt Brugger. Und nicht zu vergessen sind die Zolleinsparungen bei Importen aus den Freihandelsgebieten. Davon profitieren nicht nur Importeure und indirekt auch Konsumenten, sondern auch exportierende Produzenten die Roh-Halb- und Fertigfabrikate einkaufen.

«Die FHA sind Chefsache.»

Achtung vor unkorrekten Ursprungsnachweisen

Trotz der unbestrittenen Vorteile schöpfen viele Unternehmen, insbesondere KMU, die Möglichkeiten der FHA nicht voll aus. Die Gründe für die Zurückhaltung sind Unkenntnis sowie der nicht zu

60–70

Prozent muss der präferenzielle Ursprungsanteil in der MEM-Industrie betragen. Erst dann greifen die FHA.

80

Länder werden von Burckhardt Compression beliefert.



unbedingt nötig, jeden einzelnen Prozessschritt aufs Genaueste zu dokumentieren. Das erfordert viel Sorgfalt und eine enge Zusammenarbeit zwischen allen involvierten Bereichen – von der Produktentwicklung über den Einkauf, den Verkauf bis zur Distributions- und Logistikabteilung.

Weniger ist mehr

Bei Burckhardt Compression wird auf die korrekte Dokumentation der Warenherstellung grosser Wert gelegt. «Uns kommt zugute, dass fast die gesamte Produktion in unseren eigenen Hallen stattfindet, das erleichtert das Dokumentieren», sagt Brugger. «Und», fährt er fort, «wir werden von der Unternehmensleitung sehr unterstützt.» Er ist überzeugt, dass die FHA Chefsache sind. «Die Führung muss die Ressourcen zur Verfügung stellen und letztlich entscheiden, inwieweit die FHA im Unternehmen umgesetzt werden. Sie muss sich folgende Fragen stellen: In welchen Ländern mit FHA machen wir die grössten Umsätze? Auf welchem Markt wollen wir wachsen? Mit welchem Produkt? Wie hoch sind die Zölle?» Burckhardt Compression setzt aktuell acht Abkommen um. «Das lohnt sich aber in der Regel nur für einzelne Länder, die Administration wird rasch zu gross», sagt Brugger. Exportorientierten Unternehmen rät er, sich auf wenige Märkte zu fokussieren. Die Schweizer MEM-Industrie tätigt rund sechzig Prozent ihrer Wertschöpfung in der EU. «Für die meisten Unternehmen spielt dort die Musik – bevor es vielleicht in den Mittelmeerraum, nach Südafrika, Japan oder China geht.»

— Text: Christine Spirig

unterschätzende administrative Aufwand. «Wer die Freihandelsabkommen umsetzen möchte, muss definitiv etwas investieren», bestätigt Brugger. Für viele Firmen stellt der präferenzielle Ursprung die grösste Hürde dar; der Lieferant muss mittels einer Kalkulation beweisen, dass seine Ware in der vom FHA festgehaltenen Weise bearbeitet wurde. Bei der Schweizer MEM-Industrie muss der präferenzielle Ursprungsanteil rund 60–70 Prozent betragen. Wird dieser vom Zoll überprüft, muss der Exporteur den Ursprung nachweisen. «Wer den Nachweis nicht erbringen kann, riskiert eine Strafverfolgung, und die Kunden sind mit Forderungen von Zollnachzahlungen konfrontiert», sagt Brugger. Deshalb ist es

Position Swissmem

Eine Aufgabe der Politik

Rund 85 Prozent aller Güterexporte gehen in Staaten, mit denen die Schweiz Freihandelsabkommen abgeschlossen hat. Die Politik hat die Aufgabe, dieses Vertragsnetz laufend zu erweitern. Im Fokus stehen die USA und Indien sowie ein Post-Brexit-Abkommen mit Grossbritannien. Höchste Priorität hat jedoch, den Zugang zum europäischen Binnenmarkt zu erhalten.

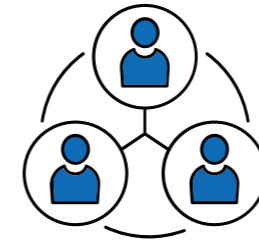
**Schlusspunkt.
Sie nutzen den Aufschwung ...**

... optimal, wenn Sie gleich mehrere Felder in Angriff nehmen: Stärken Sie die Innovationskultur im Unternehmen. Gehen Sie die Digitalisierung offensiv an. Investieren Sie in Aus- und Weiterbildung sowie Umschulungen von Fachkräften. Kämpfen Sie für einen liberalen Arbeitsmarkt und internationalen Marktzugang. Informieren Sie sich gründlich über Finanzierungsmöglichkeiten. Das Swissmem-Positionspapier bringt die «Agenda für den Aufschwung» auf den Punkt: www.swissmem.ch/de/industrie-politik/wirtschaftspolitik/position-swissmem.html



Swissmem Academy

Wie führt man im digitalen Zeitalter?



Die digitale Transformation bedingt enorme Veränderungen und betrifft Aufgaben, Strukturen und Kulturen in einer Organisation. Deshalb besteht eine wichtige Führungsaufgabe darin, die Fähigkeit zur schnellen Veränderung im Unternehmen zu verankern und die Agilität voranzutreiben. Dazu gehört auch, dass man eine Kultur des pragmatischen Probierens und Lernens etabliert. Eine Folge der Digitalisierung, angetrieben durch die technologischen Entwicklungen, ist die Entstehung von offenen, heterogenen Netzwerken. Hierarchiestufen lösen sich bis zu einem gewissen Grad auf. Sowohl Mitarbeitende wie auch Kunden wünschen sich Transparenz, eine offene Kommunikation und Partizipation. Ein beziehungsförderndes Verhalten gewinnt an Bedeutung. Swissmem Academy bietet praxisnahe Seminare, Lehrgänge sowie firmeninterne Trainings und Beratungen zum Thema an.

Weitere Informationen finden Sie unter www.swissmem-academy.ch.



Swissmem-Europakampagne

Darum engagieren sich Unternehmen

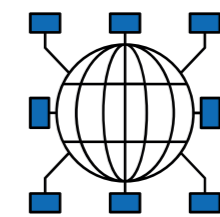
Die Unternehmer der Schweizer Industrie stehen im Fokus der Europakampagne von Swissmem. Denn: Die Europapolitik der Schweiz hat grosse Auswirkungen auf den Erfolg der Schweizer Industrie. Mit der neuen Website www.swissmem-europe.ch informiert Swissmem über die Sicht der Unternehmer, liefert Standpunkte und bezieht Position. Mit einem Film erläutert Urs W. Berner, Präsident und CEO der Urma AG Werkzeugfabrik, die Bedeutung der Personenfreizügigkeit für sein Unternehmen und erklärt, warum er das beste Team braucht. Zudem hat Swissmem eine Publikation zur Europapolitik ins Leben gerufen. Die erste Ausgabe behandelt die Kündigungsinitiative der SVP – und warum sie abgelehnt werden muss.

Möchten auch Sie sich in Ihrem Betrieb oder Ihrem Umfeld gegen die Kündigungsinitiative engagieren? Kontaktieren Sie unseren Kampagnenverantwortlichen Dominique Zygmunt (044 384 48 65, d.zygmunt@swissmem.ch). Gerne unterstützen wir Sie dabei.

17. Mai 2018

Fokus Industrie 4.0 – von der Vision zur Realität

Die diesjährige Fachtagung der Initiative «Industrie 2025» möchte Firmen auf dem Weg zur Digitalisierung und Industrie 4.0 unterstützen. Weil es sich aus den Erfahrungen anderer am besten lernt, liegt am 17. Mai 2018 der Schwerpunkt auf der Präsentation von konkreten digitalen Projekten und Geschäftsmodellen; unter anderem von ChristenGuss, Swiss Steel, ABB, Müller-Martini, Securiton. Die Praxisbeispiele werden durch Referate ergänzt, die sich mit den Herausforderungen für KMU auseinandersetzen. Eine Ausstellung zu Produkten und Dienstleistungen rundet die



Veranstaltung ab. Eröffnet wird die Fachtagung durch Bundesrat Johann Schneider-Ammann und Swissmem-Präsident Hans Hess.

Programm und Anmeldeungsmöglichkeit sind zu finden unter www.industrie2025.ch/jt2018.

Zur Stärkung

Schweizerische Agentur für Innovationsförderung

Innosuisse übernahm Anfang 2018 die Funktion der Kommission für Technologie und Innovation (KTI). Im Zentrum steht die Fortführung des bisherigen Auftrags der KTI: die Stärkung der Innovationskraft von KMU. Weitere Schwerpunkte sind die Förderung von Start-up-Unternehmen, die Digitalisierung, die Zusammenarbeit der Innosuisse auf nationaler und internationaler Ebene sowie die Drittmittelbeschaffung.

Informationen finden Sie unter www.innosuisse.ch.

Zukunft gestalten

Mit High-Tech aus der Industrie zu
einer nachhaltigen Wirtschaft

SAVE THE DATE

12. SWISSMEM INDUSTRIETAG

Dienstag, 19. Juni 2018

ab 12 Uhr, Hallenstadion Zürich

Die Schweizer Maschinen-, Elektro- und Metall-Industrie leistet mit ihren Produkten und Technologien einen wichtigen Beitrag zur effizienten Nutzung knapper Ressourcen sowie zur Reduktion schädlicher Emissionen. Am Swissem Industrietag 2018 diskutieren namhafte Vertreter der Branche die Rolle der Industrie auf dem Weg zu einer nachhaltigen Wirtschaft.

Referenten

Ignazio Cassis

Bundesrat und Vorsteher des Eidg. Departements für auswärtige Angelegenheiten (EDA)

Hans Hess

Präsident Swissem

Joe Kaeser

Vorsitzender des Vorstands der Siemens AG

Peter Bakker

Präsident und CEO World Business Council for Sustainable Development (WBCSD)

Und weitere Referenten aus der Schweizer MEM-Industrie

Moderation

Christine Maier

Moderatorin und Kommunikationsexpertin

Das vollständige Programm erscheint Mitte April 2018.

Die Veranstaltung ist kostenlos. Alle Referate werden in Deutsch und Französisch simultan übersetzt.

Der Industrietag wird energie- und klimaneutral durchgeführt.



ClimatePartner^o
klimaneutral

Event | ID 11603-1712-1001

... Anmeldung und zusätzliche
Informationen unter:
www.industrietag.ch