

SWISSMEM NETWORK



2/20 Verbunden mit der Welt

Rex-Royal-CEO Peter Sager legt Wert auf Swissness. Für die Produktion und den Verkauf seiner Kaffeemaschinen ist er auf internationale Partner angewiesen. *Ab Seite 10*

— Fokus — Freihandel

Er liefert Fakten zum internationalen Handel: Professor Rolf Weder im Interview. *Ab Seite 6*

So wenden Betriebe Freihandelsabkommen richtig an. *Ab Seite 14*

Stefan Brupbacher
Direktor Swissmem



Kaffee ist eines der beliebtesten Getränke in der Schweiz. Wir bringen es auf über 1000 Tassen pro Person und Jahr und belegen damit weltweit den dritten Rang. Doch wir liegen nicht nur im Kaffeekonsum vorne. Die Schweiz ist auch Weltspitze in der Herstellung von professionellen Kaffee-Vollautomaten. In diesen Maschinen steckt viel Feinmechanik, und hier liegt traditionell eine der Stärken der Schweizer Industrie. Gleich mehrere unserer Mitgliedfirmen, nämlich Aequator, Eversys, Franke, Rex-Royal, Schaerer und Thermoplan, produzieren Kaffeemaschinen, die in die ganze Welt verkauft werden. Eine davon stellen wir Ihnen im Magazin vor. Warum? Weil wir Ihnen zeigen möchten, dass die Schweiz nicht nur für den Verkauf ihrer hochwertigen Produkte auf den internationalen Handel angewiesen ist. Sondern auch für den Bezug von Rohstoffen oder Vorprodukten, um diese überhaupt erst herstellen zu können. Unser Land ist mit seinem kleinen Heimmarkt sowohl auf den Export wie auch den Import von Gütern und Dienstleistungen angewiesen. Dennoch werden die Auswirkungen des internationalen Handels zunehmend kontrovers und aus unserer Sicht nicht immer mit sachlichen Argumenten diskutiert. Letzteres ist äusserst bedenklich, denn die starke internationale Verflechtung der Schweiz ist einer ihrer zentralen wirtschaftlichen Erfolgsfaktoren. Wir freuen uns deshalb, dass wir im Interview einen Experten zu Wort kommen lassen dürfen, der eine faktenbasierte Analyse vornimmt.

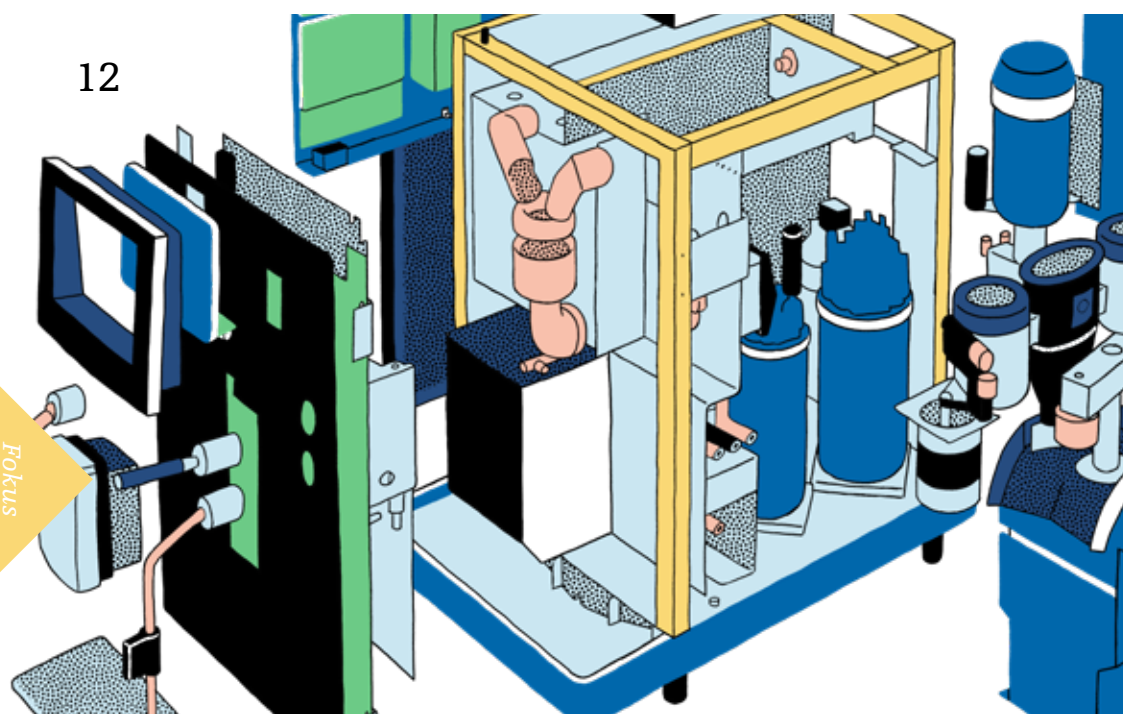
IMPRESSUM

Herausgeberin: Swissmem, Pfingstweidstrasse 102, Postfach 620, CH-8037 Zürich, swissmem.ch, info@swissmem.ch – Der Werk- und Denkplatz Schweiz

Verantwortliche Redaktorinnen: Gabriela Schreiber & Alena Sibrava, Kommunikation Swissmem – **Konzept/Realisation:** Infel AG, Zürich; Karin Rechsteiner (Projektleitung), Michelle Russi (Redaktion), Murielle Drack & Esther Stüdi (Art Direction) – **Druck:** Theiler Druck AG, Wollerau

Handelszone? Weltweit.

Die Schweizer MEM-Industrie ist als exportorientierte Branche besonders auf den internationalen Handel angewiesen. Erfahren Sie mehr über die Chancen, Herausforderungen und rechtlichen Hintergründe im freien Handel.



12

6

Im Fokus

Wohlstand, Souveränität und Verantwortung im freien Handel – Ökonom Rolf Weder von der Universität Basel gibt Antworten.

10

Praxis: Porträt

Das Familienunternehmen Rex-Royal trotz der Krise und investiert in die Nachhaltigkeit.

12

Praxis: Infografik

Keine Tasse Kaffee ohne globale Zusammenarbeit: ein Blick auf die Wertschöpfungskette.

14

Im Gespräch

Freihandelsabkommen sind für die Betriebe wertvoll – aber komplex. Alfonso Orlando von SGE hilft.

16

Studie

Brachliegende Potenziale? Die gibt es. Das zeigt die Studie von BAK Economics zur Nutzung der FHA in der MEM-Branche.

17

Meinung

Der Swissmem-Direktor über den Wert internationaler Abkommen für die Industrie.

6



Magazin

4 — Facts & Figures

Dank Industrie 4.0 näher beim Kunden: Das erhoffen sich rund 80 Prozent der Unternehmen.

18 — Agenda & Service

Eine neue Website, eine neue Fachgruppe, ein neuer Standard – und ein 80. Geburtstag.

20 — Good News

Die E-Busse rollen an! Ein revolutionäres Ladesystem spart Platz und jede Menge Kabel.

SwissSkills 2020

Jungtalente zeigen ihr ganzes Können

Zentrale Meisterschaften sind dieses Jahr zwar nicht möglich, die Leistungen der jungen Berufschampions sind deswegen aber keineswegs geringer. Zwischen dem 8. September und dem 13. November wurden in den industriellen Berufen an vier Standorten die besten Nachwuchstalente erkoren. Neben Medaillen gab's auch die Tickets für Berufsweltmeisterschaften zu gewinnen. Die nächsten WorldSkills finden im September 2021 in Shanghai statt.



[Weitere Infos und Resultate finden Sie unter \[swissmem-berufsbildung.ch\]\(http://swissmem-berufsbildung.ch\).](#)

tecindustry.ch

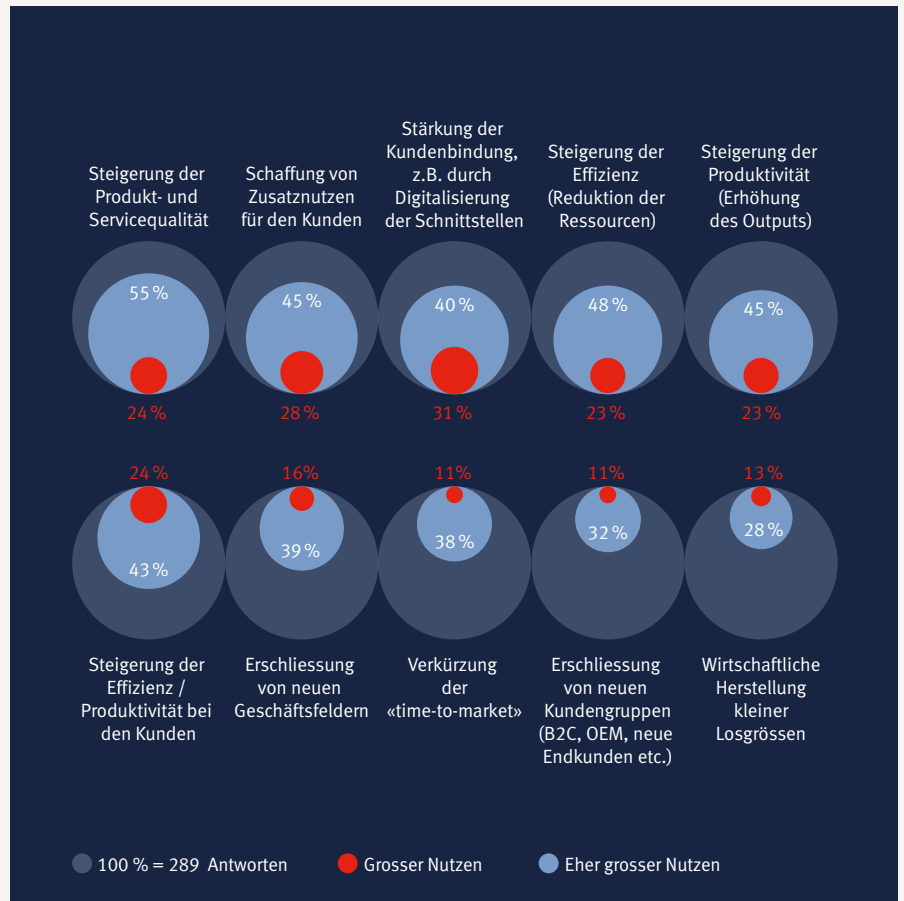
«Als Automatikerin stehen mir viele Türen offen»

Eine Ausbildung in der Industrie öffnet viele Türen. Carmen Camenzind wollte einst Floristin werden, hat sich dann aber für eine Lehre als Automatikerin entschieden. Sie ist überzeugt, für sich die richtige Wahl getroffen zu haben, denn ihre Ausbildung hat ihr viele interessante Tätigkeiten ermöglicht. So hat die 30-Jährige bereits für unterschiedlichste Branchen gearbeitet und Projekte im In- und Ausland geleitet. Neben ihrer Arbeit ist sie zudem als Dozentin tätig und gibt ihre Leidenschaft für Technik an die zukünftigen Generationen weiter.

[Erfahren Sie mehr über Carmens Werdegang auf \[tecindustry.ch\]\(http://tecindustry.ch\). Die Plattform bringt Ihnen Personen aus der Industrie näher. Und zeigt auf, wie sich die Industrie für mehr Nachhaltigkeit und die Umwelt engagiert.](#)

Kurzumfrage MEM-Branche

Was nützt Industrie 4.0?



Mittels Industrie 4.0 die Produkt- und Servicequalität steigern: Knapp 80 Prozent der MEM-Unternehmen sehen darin einen grossen oder eher grossen Nutzen. Als ähnlich nützlich beurteilen sie die Schaffung von Zusatznutzen für Kunden und eine stärkere Kundenbindung. Das geht aus einer Umfrage von Swissmem zum Umsetzungsstand von Industrie 4.0 hervor. Gefragt wurden die Unternehmen zudem, welche Bereiche sie am aktivsten vorantreiben. Eine grosse Mehrheit investiert in die Zusammenarbeit mit den Kunden. Auch die Verbesserung von bestehenden Dienstleistungen ist vielen wichtig. Und schliesslich beschäftigen sie sich mit Projekten in den Bereichen Produktionsprozess sowie Sales und After Sales.



Wechsel an der Spitze

Swissmem-Präsident Hans Hess tritt zurück

Er prägte Swissmem während zehn Jahren mit grossem Einsatz und einer klaren Haltung, per Ende Dezember 2020 tritt Präsident Hans Hess zurück. Hess wurde im November 2010 als Nachfolger des zum Bundesrat gewählten Johann Schneider-Ammann zum Swissmem-Präsidenten gewählt. Gegenüber der Öffentlichkeit verkörperte er schon bald «das Gesicht der MEM-Industrie». Hess setzte auf eine international stark vernetzte Schweiz. Er unterstützte den Abschluss von Freihandelsverträgen sowie den Erhalt und weiteren Ausbau des bilateralen Wegs mit der EU. Weiter gelang es ihm zweimal, einen neuen, weiterentwickelten Gesamtarbeitsvertrag für die MEM-Industrie abzuschliessen. Er setzte sich zudem überzeugt für die duale Berufsbildung ein.

Am 1. Januar 2021 übernimmt Martin Hirzel das Amt des Swissmem-Präsidenten. Er verfügt über einen ausgezeichneten Leistungsausweis in der Industrie und ist hervorragend vernetzt.

10

Billionen Euro: So hoch schätzt eine aktuelle Studie von VDMA und Boston Consulting Group weltweit das zusätzliche Umsatzpotenzial für Maschinen- und Anlagenbauer im Bereich der klimaschonenden Technologien ein. Die Branche verfügt mit ihren Produkten über einen immensen Hebel, wenn es um die Dekarbonisierung anderer Sektoren geht. Mithilfe von Technologien aus dem Maschinenbau können jährlich rund 30 Gigatonnen CO₂ eingespart werden. Das entspricht den globalen CO₂-Emissionen von 2006. Für Swissmem ist klar: Die Schweizer Maschinenbauer werden hier einen wesentlichen Beitrag leisten mit ihren Lösungen gegen den Klimawandel.

 [Mehr Informationen auf energie.vdma.org](http://energie.vdma.org)

«Die Einschränkung der globalisierten Wirtschaft ist keine Lösung für Krisen wie die CovidPandemie. Im Gegenteil: Gelingt es, führende Firmenhier anzusiedeln, und erobern unsere spezialisierten KMU die Weltmärkte, stärkt dies den Werkplatz Schweiz und sichert Arbeitsplätze und Wohlstand.»

**Dr. Simone Wyss Fedele,
CEO Switzerland Global Enterprise**

QUELLE: DIE VOLKSWIRTSCHAFT, JUNI 2020



«Vom internationalen Handel profitieren alle Länder»

Die Auswirkungen des internationalen Handels werden kontrovers und manchmal auch emotional gefärbt diskutiert. Wir haben mit Professor Rolf Weder von der Universität Basel einen Ökonomen und Handelstheoretiker zu Wort kommen lassen, der die Fakten kennt.

Die Verhandlungen multilateraler Abkommen sind langwierig geworden, zunehmend werden regionale Abkommen abgeschlossen. Wie beurteilen Sie diese Entwicklung?

Professor Rolf Weder: Wenn man es aus einer weltwirtschaftlichen Perspektive heraus betrachtet, führen regionale Abkommen zu einer Diskriminierung, die eine Verzerrung zur Folge hat. Es wird der Handel zwischen den beteiligten Ländern zulasten der anderen gefördert. Das ist etwas, was die WTO und ursprünglich das GATT eigentlich genau verhindern wollten.

Da es auf multilateraler Ebene stockt, wird über den Abschluss von regionalen Abkommen eine Öffnung im internationalen Handel angestrebt. Zudem erlaubt diese Art von Abkommen, die Liberalisierung gewisser Märkte stärker auf die Bedürfnisse der Mitglieder zuzuschneiden.

Was bedeutet diese Situation für die Rolle der WTO?

Die WTO befindet sich zurzeit in Schwierigkeiten, aber gleichzeitig muss man auch sehen, was sie in den letzten 70 Jahren erreicht hat. So konnten bei etwa 160 Mitgliedern die Zölle von durchschnittlich 40 Prozent auf wenige Prozent abgebaut werden. Zu erwähnen ist auch, dass es immer wieder Dispute gibt, weil Länder sich nicht an die Regeln halten. Bei den meisten dieser Fälle gelang es der WTO, sie vernünftig zu lösen.

Ich könnte mir vorstellen, dass die Unterstützung für die WTO in Zukunft wieder grösser wird. Regionale Abkommen greifen nämlich stärker in die Souveränität der Länder ein; hier geht es meist auch um die Harmonisierung von Standards bei Produkten oder in der Produktion. Die Prinzipien der WTO – gegenseitige Öffnung von Märkten, primär beim Handel von Gütern und Dienstleistungen, auf der Basis der gegenseitigen Anerkennung von Produktions- und Produktstandards – sind weniger einschränkend.



Wie wichtig ist der internationale Handel für den Wohlstand der Schweiz?

Natürlich sehr wichtig. Das sieht man, wenn man den Exportanteil gewisser Branchen anschaut. Allerdings ist es eine einseitige Sichtweise, wenn man nur den Export ins Zentrum stellt. Wir importieren ja auch nicht wenig. Die interessantere Frage ist eigentlich: Was ermöglicht uns der internationale Handel?

Nämlich?

Er ermöglicht uns die Spezialisierung auf das, worin wir gut sind, und alles andere müssen wir nicht mehr selber herstellen. Wir kaufen dies günstig im Ausland ein. Dadurch können wir unsere Produktivität erhöhen, und die Reallöhne steigen. Wir setzen auf diese Weise die knappen Ressourcen wie Arbeit, Kapital und Natur bestmöglich ein. Die Schweiz konzentriert sich auf Hightech-Bereiche, auf qualitativ hochstehende Güter und Dienstleistungen. Dafür ist weltweit eine hohe Zahlungsbereitschaft vorhanden.

Nun haben protektionistische Tendenzen zugenommen. Lassen sich damit wirklich Probleme lösen?

Nehmen wir die Landwirtschaft. Wenn wir diese bis zu einem gewissen Grad schützen wollen, weil wir eine genügend hohe lokale Produktion sicherstellen möchten, dann würde der Handels-

theoretiker sagen, dass Massnahmen an der Grenze, also Importbeschränkungen, nicht die beste Politik darstellen, weil sie letztlich aus gesamtwirtschaftlicher Sicht teurer zu stehen kommen

als Subventionen der inländischen Produktion. Das sieht man vielleicht im ersten Moment nicht. Aber wenn Sie einen Importzoll einführen, müssen die Konsumenten mehr bezahlen, und diese Verzerrung will man eigentlich nicht.

Ein weiteres Problem des Protektionismus ist oft, dass es zu einer «Tit-for-Tat-Strategie» kommt. Das schaukelt sich dann hoch, wie wir es aktuell zwischen den USA und China sehen. Da verlieren am Schluss die Konsumenten beider Länder.

«Der internationale Handel führt in Volkswirtschaften zu einer Erhöhung der Produktivität und des Realeinkommens.»



«Für qualitativ hochstehende Güter aus der Schweiz ist die Zahlungsbereitschaft hoch», sagt Rolf Weder.

Wer profitiert denn nun eigentlich vom Freihandel? Und wer allenfalls nicht?

Theoretisch und empirisch belegt ist: Der internationale Handel führt wie bereits erwähnt zu einer Spezialisierung, und in der Folge erhöhen sich die Produktivität und das Realeinkommen in einer Volkswirtschaft. Es profitiert also grundsätzlich jedes Land vom Handel.

Eine Umverteilung entsteht aber innerhalb der Länder. Die Spezialisierung hat zur Folge, dass gewisse Branchen expandieren und andere schrumpfen. Das führt notwendigerweise zu Strukturveränderungen in einer Volkswirtschaft. Leute müssen sich beruflich neu orientieren, von einer Branche oder Firma in eine andere wechseln. Es gibt also kurzfristig Anpassungskosten und womöglich langfristige



Verlierer. Erfolgen Veränderungen nicht zu schnell, gelingt die Anpassung besser. Die Schweiz macht das sehr gut; sie hat ein gut ausgebautes Sozialversicherungs- und Steuersystem und kann zudem auf eine vielfältige Wirtschaftsstruktur zählen.

Die Globalisierung hat massgeblich zur Reduktion von Armut beigetragen. Trotzdem wird die Kritik an ihr immer lauter. Wie erklären Sie sich das?

Der internationale Handel führt auch in Entwicklungsländern zu einer Erhöhung des Wohlstands pro Kopf. Da in diesen Ländern die Spezialisierung aufgrund der relativ grossen Bevölkerung und der deshalb tiefen Löhne eher in Richtung arbeitsintensive Güter geht, profitieren die Ärmeren verhältnismässig stark.



«Der Schutz der inländischen Produktion über Importbeschränkungen ist aus gesamtwirtschaftlicher Sicht selten der beste Weg.»

Nun kann man allerdings in den USA seit den 80er-Jahren beobachten, dass die tiefqualifizierten Arbeitnehmer relativ zu den hochqualifizierten lohnmassig unter Druck kommen und sich der Strukturwandel hier schwierig gestaltet. Darüber diskutiert die Wissenschaft schon seit einiger Zeit. Der Handel leistet neben dem arbeitssparenden technologischen Fortschritt einen gewissen Beitrag dazu. Dieser ist mit dem Beitritt Chinas zur WTO noch gestiegen.

Im Freihandelsabkommen mit Indonesien gibt es ein Nachhaltigkeitskapitel für das umstrittene Palmöl. Was sagen Sie dazu?

Wenn wir sehen, wie Regenwälder abgeholzt werden, die Stabilität des ökologischen Systems gefährdet wird oder Leid bei Mensch und Tier entsteht, kann man zum Schluss kommen, dass wir hier eine Verantwortung haben. Aus handelstheoretischer Sicht ideal ist ein Produktlabel, welches den Kunden informiert, sodass dieser weiss, was er kauft und was damit verbunden ist. Es gibt aber gute Argumente dafür, weiterzugehen und eine Zertifizierung zu vereinbaren, wie das nun beim Freihandelsabkommen mit Indonesien der Fall ist. Zwar wird der Handel dazu führen, dass in Indonesien das Einkommen steigt und in der Folge das Bewusstsein für den Wert der Umwelt wächst, so wie das bei uns auch der Fall war. Aber vielleicht ist es bis dann zu spät.

Gibt es Entwicklungen und Tendenzen, die den internationalen Handel in Zukunft prägen werden?

Ein guter Kollege und Handelstheoretiker hat einmal gesagt: «Countries are countries for a reason.» Es geht auch um Souveränität. Wir müssen akzeptieren, dass die Menschen in den einzelnen Ländern bestimmen wollen, welche Märkte wie stark und in welcher Form geöffnet werden sollen. Sie haben das Bedürfnis, in gewissen Bereichen länderspezifische Standards zu setzen. Begegnet man diesen Anliegen offen, dürfte die internationale Arbeitsteilung und damit der Handel weiter unterstützt werden. Dies bedingt allerdings auch eine Reform der WTO sowie regionaler Abkommen.

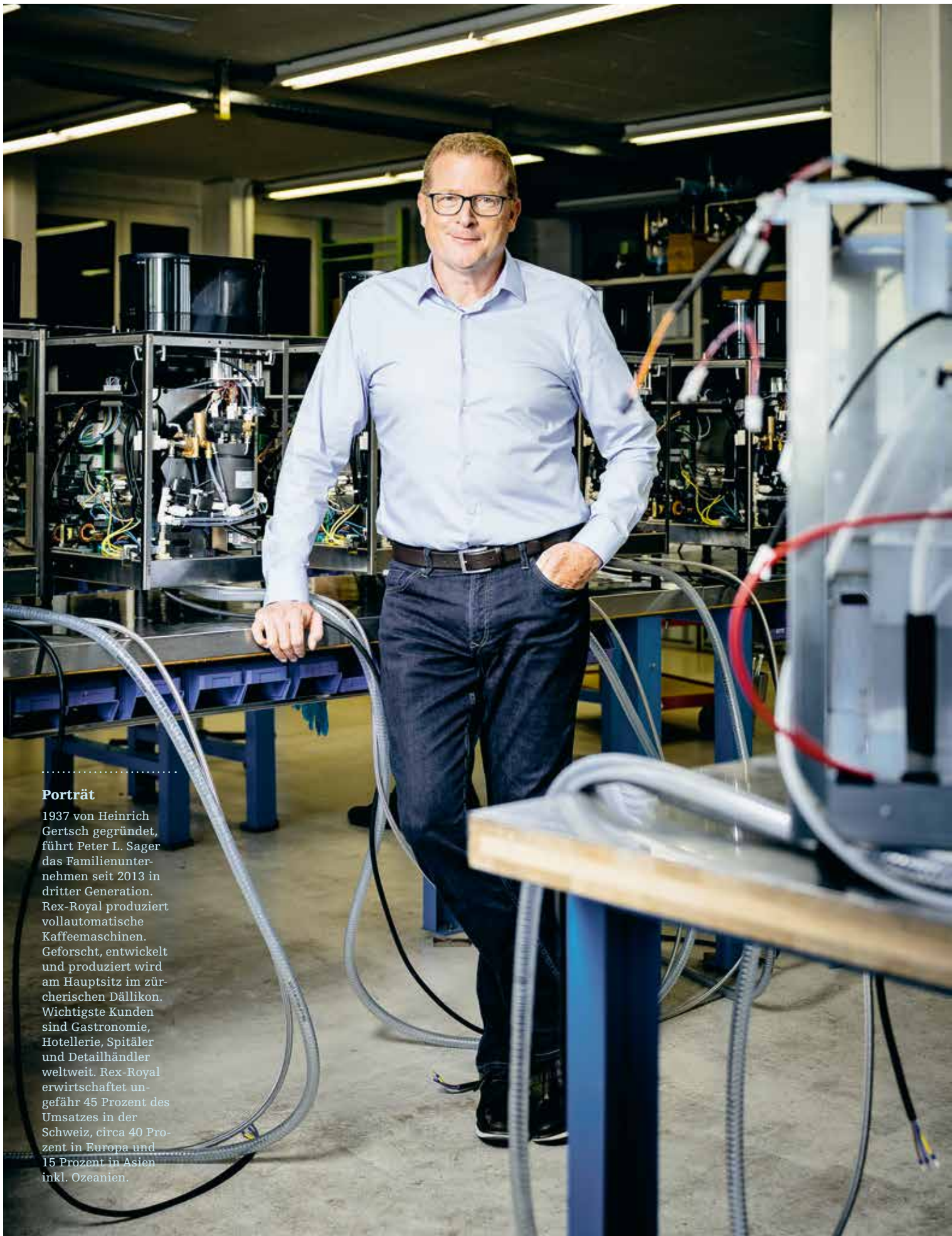
— Text: Gabriela Schreiber

..... Porträt

Rolf Weder ist Professor für Aussenwirtschaft und Europäische Integration an der Universität Basel. Seine Lehr- und Forschungstätigkeit konzentriert sich auf die Auswirkungen der zunehmenden Integration von Güter-, Dienstleistungs- und Faktormärkten sowohl auf globaler als auch regionaler Ebene. Ein weiteres Interesse gilt der Beziehung der Schweiz und der EU, dem Spannungsverhältnis zwischen Multilateralismus und Regionalismus und dem Thema Handel und Umwelt.



Weiss, was der internationale Handel für die Schweiz heute und in Zukunft bedeutet: **Professor Rolf Weder.**



Porträt

1937 von Heinrich Gertsch gegründet, führt Peter L. Sager das Familienunternehmen seit 2013 in dritter Generation. Rex-Royal produziert vollautomatische Kaffeemaschinen. Geforscht, entwickelt und produziert wird am Hauptsitz im zürcherischen Dällikon. Wichtigste Kunden sind Gastronomie, Hotellerie, Spitäler und Detailhändler weltweit. Rex-Royal erwirtschaftet ungefähr 45 Prozent des Umsatzes in der Schweiz, circa 40 Prozent in Europa und 15 Prozent in Asien inkl. Ozeanien.

Ingenieur **Peter Sager** führt das Familienunternehmen als CEO und ist für die technische Weiterentwicklung zuständig.

Hightech und Handarbeit

Das Familienunternehmen Rex-Royal produziert vollautomatische Kaffeemaschinen für den professionellen Gebrauch und liefert in über 30 Länder weltweit. Das Erfolgsrezept? Innovation und Qualität.

Seine Gäste aus Asien waren begeistert: «Das ist wie bei den Schweizer Uhrmachern!» Dabei hatte Peter Sager einzig darauf hingewiesen, dass seine Firma nur auf Bestellung produziere und deshalb vieles von Hand fertige. Ein Schlüsselerlebnis für den CEO von Rex-Royal. «Da realisierte ich erst, welchen Stellenwert unsere Handarbeit im asiatischen Markt hat.»

Rex-Royal ist ein Familienunternehmen, 1937 gegründet von Sagers Grossvater. Peter Sager übernahm die Leitung vor sieben Jahren von seinem Vater. Hier im zürcherischen Dällikon werden pro Jahr circa 3300 vollautomatische Kaffeemaschinen produziert. «Dieses Jahr werden es aber deutlich weniger sein», sagt Peter Sager. Das Unternehmen beliefert die Gastronomie, Hotellerie und grössere Unternehmen, neben der Schweiz vor allem in Europa und Asien. Entsprechend schwer wurde Rex-Royal von der Covid-Pandemie getroffen. Sager schätzt, dass die Firma bis Ende 2020 im Vorjahresvergleich einen Drittel weniger Umsatz machen wird.

Erfolgsfaktor Unternehmenskultur

Der Einbruch der Nachfrage ist hart, sagt Peter Sager. Aber das Unternehmen sei gesund und habe Reserven. Das Wertvollste seien sowieso seine Mitarbeitenden, erklärt der CEO. Sie seien es, die mit ihrem Fachwissen und Engagement das Unternehmen weiterbringen würden. «Wir haben auch keine Zulieferer und



Bei Rex-Royal wird aufgrund der kleinen Serien vieles noch in Handarbeit gefertigt. Herzstück jeder Maschine ist die Brüh-einheit aus Edelstahl.

Kunden, sondern Partner auf Augenhöhe.» Im Weltmarkt besteht Rex-Royal mit Qualität und Innovation. Das neueste Modell des Hauses, die S2, lässt sich physisch per Touchscreen oder auf Distanz per Smartphone bedienen. Die Kaffeemaschinen können mit der Rex-Royal-Cloud vernetzt werden, was unter anderem den Support aus der Ferne ermöglicht. Das seien gerade während der Pandemie wertvolle Verkaufsargumente, sagt Sager.

«So fair und nachhaltig wie möglich»

In den Kaffeemaschinen von Rex-Royal steckt viel Edelstahl. «Kunststoffe verbauen wir sparsam», sagt Peter Sager. Metalle sind hochwertiger, die Maschinen dadurch nachhaltiger. Metall hält also ewig, die eingebaute Software nicht. Ein Dilemma? «Nein», sagt Peter Sager. Die Hardware sei für zehn Jahre und länger gebaut, auch für Ersatzteile gilt eine Verfügbarkeit von zehn Jahren. «Die Software entwickeln wir laufend weiter, das ist ein steter Prozess», führt der studierte Elektroingenieur aus. Pro Jahr veröffentlichen die Entwickler circa drei bis vier Software-Updates.

Ein weiteres Bekenntnis zur Nachhaltigkeit gibt es auf dem Firmendach: Seit 2019 ist dort eine Solaranlage installiert. Damit können übers Jahr ungefähr 55 Prozent des Eigenbedarfs gedeckt werden. An den Wochenenden oder nach Feierabend werden die Überschüsse ins Netz eingespeist. Rex-Royal hat zudem mit der Energie-Agentur der Wirtschaft (EnAW) eine freiwillige Zielvereinbarung für Klimaschutz und Energieeffizienz abgeschlossen. Es scheint, die Nachhaltigkeit gehöre zur Familientradition. Oder wie es Peter Sager zusammenfasst: «Wir wollen nicht Marktführer werden, sondern höchste Qualität liefern und so fair und nachhaltig wie möglich wirtschaften.»

— Text: Karin Rechsteiner

Made in Switzerland – mit Support aus aller Welt

Der Kaffeemaschinenhersteller Rex-Royal forscht, entwickelt und produziert in der Schweiz. Bei der Produktion und im Verkauf geht es nicht ohne internationale Partner.

Rex-Royal legt Wert auf Swissness. Circa 85 Prozent der Wertschöpfung bei der Herstellung der Maschinen werden in der Schweiz generiert. Die Maschinen werden am Hauptsitz in Dällikon (ZH) montiert, die meisten Komponenten produziert Rex-Royal selber oder bezieht sie im Inland. Für spezifische Teile ist das Unternehmen jedoch auf Zulieferer aus Europa und Asien angewiesen.

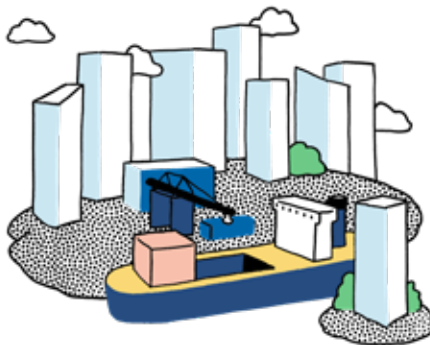
Einmal fertig gestellt, verlassen über die Hälfte der Kaffeemaschinen die Schweiz wieder. Rex-Royal erwirtschaftet mehr als die Hälfte des Umsatzes im Ausland. 40 Prozent davon entfallen auf Europa,

15 Prozent auf Asien inklusive Ozeanien. Für den internationalen Verkauf arbeitet Rex-Royal mit lokalen Partnern im jeweiligen Zielmarkt zusammen.

Die Bohnen für die perfekte Tasse Kaffee stammen ebenfalls aus dem Ausland: Die Schweiz importiert pro Jahr über 138 000 Tonnen Rohkaffee aus Mittel- und Südamerika, Asien und Afrika. Davon werden über 65 000 Tonnen veredelt und exportiert, der Inlandverbrauch beträgt mehr als 72 000 Tonnen Rohkaffee.

85

Prozent circa beträgt der Inlandanteil der Wertschöpfung bei der Produktion einer Maschine.



51

Kilogramm wiegt die abgebildete Maschine ungefähr; dies, weil sich im Innern viel Edelmetall und wenig Kunststoff befinden.



867

Teile werden in einer S2-Kaffeemaschine von Rex-Royal verbaut.

1

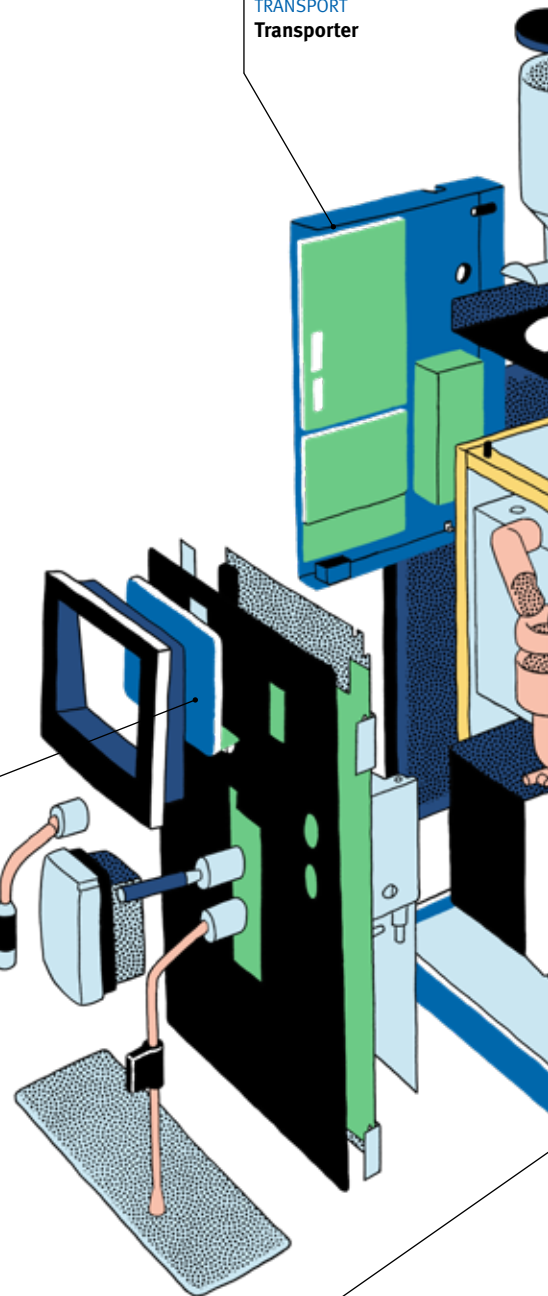
Steuerung
HERKUNFT
Schweiz
TRANSPORT
Transporter

7

Display
HERKUNFT
China
TRANSPORT
Containerschiff

6

Grundrahmen
HERKUNFT
Eigenproduktion
Schweiz





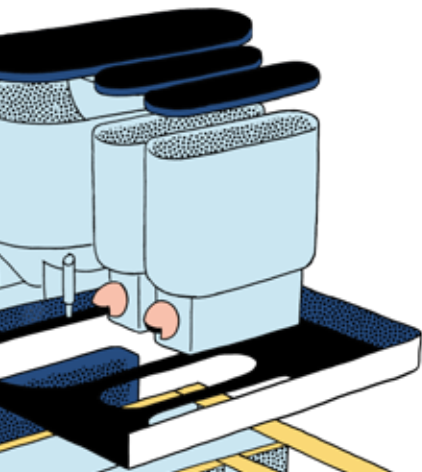
55

Prozent des Umsatzes generiert Rex-Royal in Europa und Asien.



45

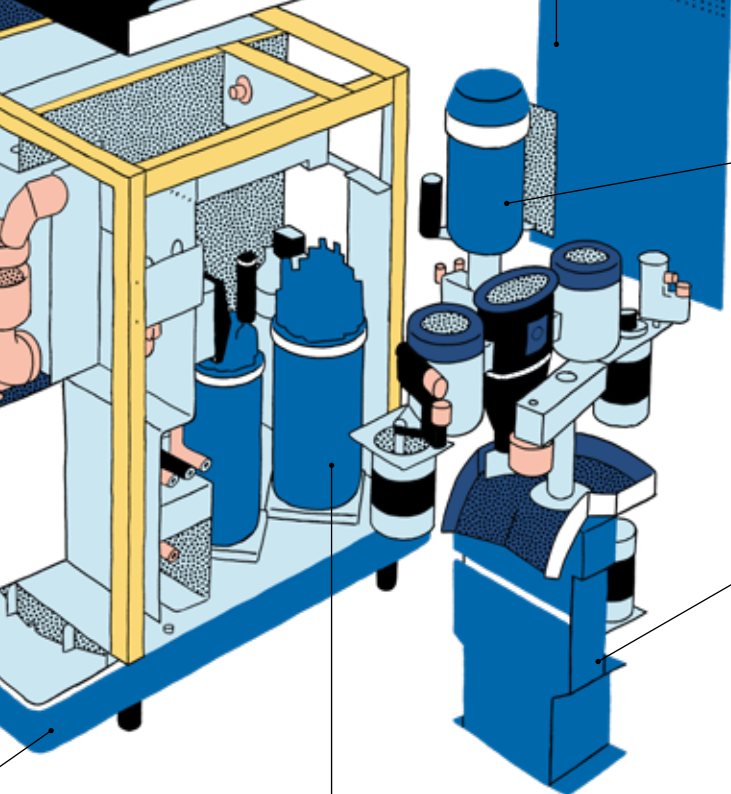
Prozent des Umsatzes erwirtschaftet das Unternehmen in der Schweiz.



2 Rückwand
HERKUNFT Slowenien
TRANSPORT LKW



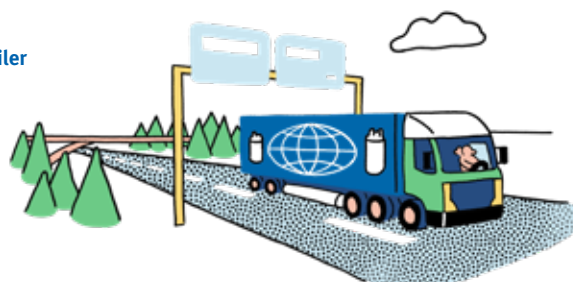
3 Wasserpumpe
HERKUNFT Italien
TRANSPORT LKW



4 Brühgruppengehäuse
HERKUNFT Schweiz
TRANSPORT Transporter



5 Kaffee-/ Dampfboiler
HERKUNFT Deutschland
TRANSPORT LKW



Kennen Sie die Spielregeln?

Freihandelsabkommen sollen Schweizer Unternehmen den Zugang zu ausländischen Märkten erleichtern. Was zu beachten ist, weiss Alfonso Orlando von Switzerland Global Enterprise, der offiziellen Organisation für Exportförderung und Standortpromotion.



Alfonso Orlando ist Head of Export Help bei Switzerland Global Enterprise (S-GE), der offiziellen Schweizer Organisation für Exportförderung und Standortpromotion mit Standorten in allen Schweizer Landesteilen und in 31 Ländern. S-GE unterstützt Schweizer KMU bei ihrem internationalen Geschäft und innovationsstarke ausländische Unternehmen bei ihrer Ansiedlung in der Schweiz.

Potenzial bieten zum Beispiel die Freihandelsabkommen (FHA). Wie leicht zugänglich sind diese?

Grundsätzlich können alle Unternehmen FHA nutzen, egal ob Grosskonzern oder KMU. Die Nutzung ist freiwillig. Sie steht und fällt letztlich mit dem Einhalten der Spielregeln. Erst wenn die Regeln beachtet und richtig umgesetzt werden, können Unternehmen von Zolleinsparungen profitieren. Zu beachten ist, dass jedes FHA eigene Regeln und Prozesse kennt. Was beispielsweise für die EU gilt, ist nicht automatisch auf das Abkommen mit China übertragbar. Unternehmen sollten sich in jedem Fall gründlich über die Vorgaben des jeweiligen FHA informieren. Wer hierbei Unterstützung benötigt, kann sich an Partner wie S-GE wenden.

Sie sind Leiter der Exporthilfe für Schweizer Unternehmen bei Switzerland Global Enterprise (S-GE). Was treibt Sie an?

Der Aussenhandel lebt von seiner Dynamik, er ist ständigen Veränderungen unterworfen. Für Unternehmen heisst das, dass sie – meist ohne Vorlaufzeit – immer wieder auf veränderte Umstände reagieren müssen, beispielsweise auf neue Regulierungen. Die Aufgabe von S-GE ist es, die international ausgerichteten KMU gezielt dabei zu unterstützen und ihnen Optimierungspotenzial in ihrem Exportverhalten aufzuzeigen.

Welche FHA werden am meisten genutzt? Bei welchen gibt es häufig Schwierigkeiten?

Der wichtigste Handelspartner der Schweiz ist und bleibt die EU. Auch das FHA mit China wird immer häufiger genutzt. Grundsätzlich können Geschäfte mit diesen und anderen Handelspartnern aber weiterhin herausfordernd bleiben, da sich die Abläufe und Regeln unterscheiden können. Oft kommen zudem kulturelle Hürden und sprachliche Schwierigkeiten hinzu, weil die einzelnen Länder teilweise unterschiedliche Terminologien für unterschiedliche Zwecke verwenden.

Was empfehlen Sie Unternehmen, die ein FHA nutzen wollen?

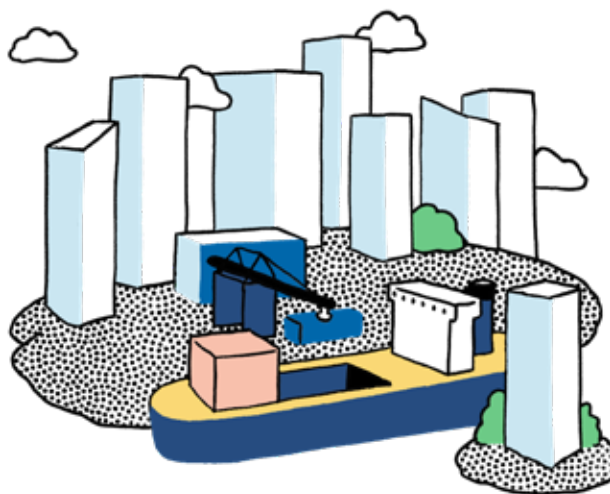
FHA sind keine Selbstläufer: Es braucht einen aktiven Beitrag, um sich detailliert über die geltenden Bestimmungen zu informieren. Die Nutzung von FHA ist ein strategischer Entscheid, hinter dem die ganze Unternehmensorganisation stehen muss. Die einzelnen Abteilungen sollten eng zusammenarbeiten. Wir sehen häufig, dass zum Beispiel die Beschaffungsquelle für ein bestimmtes Produkt ändert, ohne dass die Exportabteilung informiert wird. Das kann zu Schwierigkeiten bei der Einfuhr ins Zielland führen, weil die Ursprungseigenschaften des Produkts dadurch verloren gehen können.

Was ist ferner zu beachten?

Generell wird der Ursprungsdeklaration (siehe Box) zu wenig Aufmerksamkeit geschenkt. Gerade für KMU, die keine eigene Fachabteilung haben, ist dieser

Bereich mit seinen komplizierten Begrifflichkeiten ein regelrechter «Dschungel». Unternehmen sollten sich allerdings vermehrt auch trauen, bei den Behörden Fragen zu stellen. Das Staatssekretariat für Wirtschaft (SECO) und die Eidgenössische Zollverwaltung sind sehr lösungsorientiert.

— Text: Michelle Russi



Freihandelsabkommen

5 Grundsatzfragen für Unternehmen

1. Besteht mit dem Bestimmungsland bereits ein Freihandelsabkommen?
2. Ist unser Produkt vom Abkommen gedeckt?
3. Können wir die formellen Anforderungen erfüllen?
4. Können wir bei einer Ursprungsüberprüfung den ganzen präferenziellen Ursprung darlegen?
5. Wie hoch sind die Zolleinsparungen?

Ursprungsdeklaration: warum?

Schweizer Unternehmen sind in internationale Lieferketten eingebunden. Beim Export entscheidet der Schweizer Anteil am jeweiligen Produkt darüber, ob man von einer Zollreduktion/-befreiung eines Freihandelsabkommens profitieren kann. Die sogenannten Ursprungsregeln dienen dazu, im Verkehr zwischen verschiedenen Handelspartnern Ursprungswaren von Drittlandwaren zu unterscheiden. Sie legen für jede Warengruppe detailliert fest, welche Kriterien diese erfüllen muss, damit sie in den Genuss von Präferenzen kommt. Weitere Informationen: s-ge.com/de/ursprungsregeln

 Nützliche Infos finden Sie auch in der Zolldatenbank von Switzerland Global Enterprise: s-ge.com/de/zolldatenbank-zolltarife-weltweit.

Chance freier Handel: Motor für Wohlstand und Entwicklung

Im Auftrag von Swissmem hat BAK Economics den Nutzen und das Potenzial von Freihandelsabkommen analysiert. Neben den Daten der Eidgenössischen Zollverwaltung (EZV) ist auch eine Befragung bei den Swissmem-Mitgliedern in die Analyse miteingeflossen.



81

Prozent der Grossfirmen und

65

Prozent der KMU profitieren laut BAK Economics von den Freihandelsabkommen mit den EU/EFTA-Staaten.

Der wichtigste Markt der MEM-Industrie ist mit einem Exportanteil von 56 Prozent die EU. Rund 80 Prozent des potenziell zugänglichen globalen Marktvolumens für die MEM-Industrie liegen jedoch ausserhalb des EU/EFTA-Raums. Davon ist nur knapp die Hälfte durch Freihandelsabkommen (FHA) abgedeckt. Swissmem hat BAK Economics beauftragt, das Potenzial von weiteren FHA zu eruieren und zu ergründen, welche Bedeutung die Unternehmen der MEM-Industrie den FHA bereits heute beimessen.

Deutlich positive Wirkung

Eine empirische Analyse über alle abgeschlossenen FHA der Schweiz zeigt, dass

die Schweizer MEM-Exporte in den vier Jahren nach Inkrafttreten eines Abkommens durchschnittlich stärker ansteigen als in den vier Jahren davor. Konkret steigen sie in den ersten vier Jahren nach Abschluss kumuliert um 19 Prozent mehr an, als wenn die Abkommen nicht abgeschlossen worden wären. Das ist substantiell.

Dies korrespondiert mit dem Ergebnis einer Befragung unter den Swissmem-Mitgliedfirmen, die im Rahmen der Studie durchgeführt wurde. Nach den positiven Effekten von FHA gefragt, schätzt die überwiegende Mehrheit deren Bedeutung für die Exporte (89 Prozent) und Importe (75 Prozent) als sehr wichtig bzw. wichtig ein. An dritter Stelle folgt der Schutz des geistigen Eigentums. Dieser wird von 57 Prozent der Unternehmen als wichtig bis sehr wichtig bezeichnet.

Beachtliche Nutzung

Entsprechend viele MEM-Firmen nutzen die Abkommen. Gemäss der Studie profitieren insgesamt 81 Prozent der Grossfirmen und 65 Prozent der KMU von den FHA mit den EU/EFTA-Staaten. Die FHA ausserhalb der EU/EFTA nutzen 52 Prozent der Grossfirmen und 30 Prozent der KMU. Als grösste Hindernisse bezeichnen die Firmen die Komplexität der Ursprungsregeln und den bürokratischen Mehraufwand.

Brachliegende Potenziale

Ergänzend zeigen die Studienergebnisse, dass noch grosse Potenziale brachliegen. Das betrifft drei Dimensionen: Zum einen könnten die Unternehmen die bestehenden FHA noch besser nutzen. Zusätzliche FHA könnten abgeschlossen und bestehende noch weiter vertieft werden – z.B. indem mehr Produkte zollbefreit oder bestehende Handelshemmnisse weiter abgebaut würden.

— Text: Alena Sibrava

Entscheidende Abstimmungen stehen bevor



Stefan Brupbacher
Direktor Swissmem

Auf dem freien Handel basieren die Globalisierung und damit die weltweiten Wohlstandsgewinne der letzten Jahrzehnte. Nun greifen zwei Referenden diese Schweizer Erfolgsformel an: Zeit, sich für den Freihandel einzusetzen.

« Die Globalisierung führte dazu, dass von 1990 bis 2018 die Zahl der Menschen, welche mit weniger als knapp zwei Dollar pro Tag auskommen mussten, um fast 80 Prozent sank. Lebenserwartung und Bildungsraten verbesserten sich massiv, und vielerorts entstand eine Mittelschicht. Grund dafür ist der Einbezug von immer mehr Firmen in Schwellenländern in globale Wertschöpfungsketten, womit in diesen Ländern Jobs entstanden. Freihandel hat diese Entwicklung ermöglicht. Er ist somit ein entscheidender Antrieb der Globalisierung, der stärksten Wohlstands- und Armutsbekämpfungsmaschine der Welt.

Ein Startvorteil für die Industrie

Die Schweiz nutzte dank geschickter Handelsdiplomatie diese Entwicklung auch für sich. Früher als die EU konnte sich unser Land neue Märkte wie China, Südkorea und Japan mit Freihandelsabkommen (FHA) erschliessen. Dadurch wurden Zollschranken von oft 10 bis 30 Prozent reduziert. Damit gelang es, unserer exportorientierten Wirtschaft und insbesondere der Industrie einen Startvorteil zu verschaffen und Jobs in der Schweiz zu halten.

Heute weist die Schweizer FHA-Landkarte aber gewichtige Lücken auf, allen voran die USA, Indien, Südamerika und die mittelgrossen Wachstumsmärkte in Asien. Kürzlich gelangen jedoch zwei erfreuliche Durchbrüche: Das FHA mit Indonesien wurde abgeschlossen, und die Klärung letzter Fragen mit Mercosur (Brasilien, Argentinien, Uruguay, Bolivien) steht kurz bevor. Doch beide Verträge haben Kritiker vom linken Rand auf den Plan gerufen. Über den Vertrag mit Indonesien wird das Schweizer Stimmvolk deshalb voraussichtlich im Frühling 2021 abstimmen, über denjenigen mit den Mercosur-Staaten etwas später.

Grundsatzentscheid über den Aussenhandel der Schweiz

Gegner des FHA mit Indonesien befürchten, dass die Abholzung des Regenwalds für Palmöl gefördert würde. Dagegen sprechen zwei Punkte: Erstens enthält das Abkommen strenge Vorgaben, wonach nur nachhaltig produziertes Palmöl erleichtert importiert werden kann. Zweitens führte die Coronakrise zum Unterbruch globaler Wertschöpfungsketten und damit zu einem Wirtschaftseinbruch, in dessen Folge die Urwaldrodungen

wieder zunahm. Das zeigt: Nur eine prosperierende Wirtschaft erlaubt eine Stärkung der Gesellschaften und den Schutz der Natur.

Das Schweizer Stimmvolk wird mit den kommenden FHA-Abstimmungen Grundsatzentscheidungen über die Schweizer Aussenhandelspolitik und unsere Einstellung zur Globalisierung fällen. Ein protektionistisches Nein schadet nicht nur dem eigenen Standort und dessen Arbeitsplätzen, sondern ist auch ein Zeichen gegen Entwicklung und Wohlstand der Arbeitnehmenden in den Schwellenländern.

Für mich ist klar: Die linke Globalisierungskritik hat in den letzten Jahren die öffentliche Meinung geprägt – so meinen 70 Prozent der Franzosen, dass die absolute Armut seit 1990 zugenommen hat. Sie liegen damit nachweislich falsch (für die Schweiz gibt es keine Daten). Es wird unsere Aufgabe sein, in den kommenden Monaten und Jahren das falsche Bild über die Globalisierung mit Fakten und Unternehmensbeispielen zu korrigieren! »

NTN Innovation Booster

Innovativere KMU dank Kollaboration



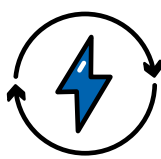
Innosuisse setzt mit dem neuen Förderinstrument – den NTN Innovation Booster – bei der Ideen-erarbeitung auf die Kollaboration zwischen Unter-

nehmen, Wissenschaft und Gesellschaft. Jetzt wurden zwölf Themenbereiche für die Förderperiode 2021–2024 bewilligt. Für die MEM-Branche sind insbesondere die Technologiebereiche Photonics, Additive Manufacturing, Microtechnique und Databooster von Bedeutung. Für das NTN Photonics ist Swissmem das Leading House, vertreten durch die entsprechende Fachgruppe, die bei der Ausarbeitung des Antrags federführend war. Für das NTN Additive Manufacturing liegt die Verantwortung beim Verein AM Network. Die zuständige Fachgruppe war stark involviert, und das Büro wird voraussichtlich bei Swissmem angesiedelt sein. Im NTN Databooster wird die Industrie ein Schwerpunkt sein. Die NTN Innovation Booster nehmen Anfang 2021 ihre Arbeit auf. Dank der Zusammenarbeit mit Partnern entlang der gesamten Wertschöpfungskette und dem Wissenstransfer zwischen Hochschulen, Wirtschaft und Gesellschaft sollen die NTN Innovation Booster Schweizer KMU nachhaltige Wettbewerbsvorteile verschaffen und wichtige Impulse zur Einführung von innovativen Prozessen, Produkten, Dienstleistungen und Geschäftsmodellen bieten.

Weitere Informationen finden Sie auf swissmem.ch im Bereich Innovation oder unter innosuisse.ch.

Fachgruppe «Neue Energiesysteme»

Unternehmen im Energiebereich vernetzen



Die Technologien der Maschinen-, Elektro- und Metall-Industrie spielen eine zentrale Rolle, wenn es darum geht, Lösungen für

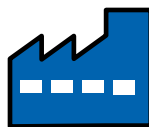
die Herausforderungen des Klimawandels zu entwickeln. Deshalb gründet Swissmem die Fachgruppe «Neue Energiesysteme». Sie ermöglicht und vereinfacht den technologischen Informations- und Erfahrungsaustausch zwischen Unternehmen. Angesprochen sind Betriebe, die in allen Bereichen der Energieproduktion (Sonne, Wind,

Wasserstoff etc.) und entlang der gesamten Wertschöpfungskette von Energiesystemen tätig sind – von der Speicherung über den Transport, die Verteilung bis hin zur Anwendung/Elektrifizierung und zum Energiemanagement. Geplant ist, dass die Fachgruppe «Neue Energiesysteme» ihre Arbeit Anfang 2021 aufnimmt.

Interessierte Unternehmen können mit [Christoph Blättler](mailto:c.blaettler@swissmem.ch), c.blaettler@swissmem.ch, oder [Roger Sonderegger](mailto:Roger.Sonderegger@swissmem.ch), r.sonderegger@swissmem.ch, Kontakt aufnehmen.

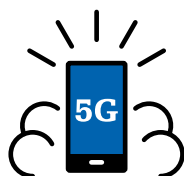
F+E-Konferenz 2021

Industrie 4.0 im Zentrum



Die F+E-Konferenz bietet Unternehmen eine Übersicht zu den vielfältigen Forschungsaktivitäten der Schweizer Hochschulen rund um das Thema Industrie 4.0. Lassen Sie sich am 3. Februar 2021 im Kongresszentrum Biel von rund 30 Forschungsprojekten inspirieren und tauschen Sie sich an der Posterausstellung direkt mit den Referierenden aus. Vielleicht ist auch der Partner für Ihr zukünftiges Innovationsprojekt dabei?

Weitere Informationen sowie die Möglichkeit zur Anmeldung finden Sie unter industrie2025.ch.



CHANCE5G

Die Vorteile von 5G auf einen Blick

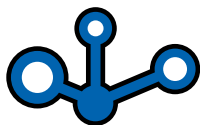
Die Mobilfunkgeneration 5G bietet Unternehmen und Privatpersonen die Möglichkeit, von den Vorteilen einer fortschrittlichen Mobilfunkinfrastruktur zu profitieren. Die vor Kurzem lancierte Plattform CHANCE5G zeigt die Vorteile auf. Damit will sie einen Beitrag zu einem

faktenbasierten Dialog und einer sachlichen Debatte leisten. Swissmem unterstützt die Initiative zusammen mit weiteren Verbänden und einer breiten Koalition von Persönlichkeiten aus Gesellschaft, Wissenschaft, Wirtschaft und Politik.

Weitere Informationen finden Sie unter chance5g.ch.

Umati

Ein Standard geht in die nächste Runde



Umati (universal machine technology interface) ist mit seiner Spezifikation OPC 40501-1 für Werkzeugmaschinen nach der erfolgreichen Validierungsphase veröffentlicht worden. Sie definiert die OPC-UA-

Schnittstelle zur vertikalen Kommunikation von Werkzeugmaschinen mit übergeordneten Systemen, u. a. MES oder ERP. Damit können Maschinenanwender und -hersteller die Implementierung nun angehen.

Swissmem unterstützt Sie bei Fragen rund um Umati und in Zusammenarbeit mit Partnern auch bei der konkreten Implementierung. Aktuell werden Projekte begleitet, die von der Analyse der Konnektivitätsstrategien und -architekturen bis zur konkreten Implementierung und Use-Cases-Anwendung reichen.

Bei Fragen zur Spezifikation OPC 40501-1 oder zu Implementierungsvorhaben kontaktieren Sie bitte Dr. Adam Gontarz (a.gontarz@swissmem.ch).

«Industrie 2025»

Relaunch Website



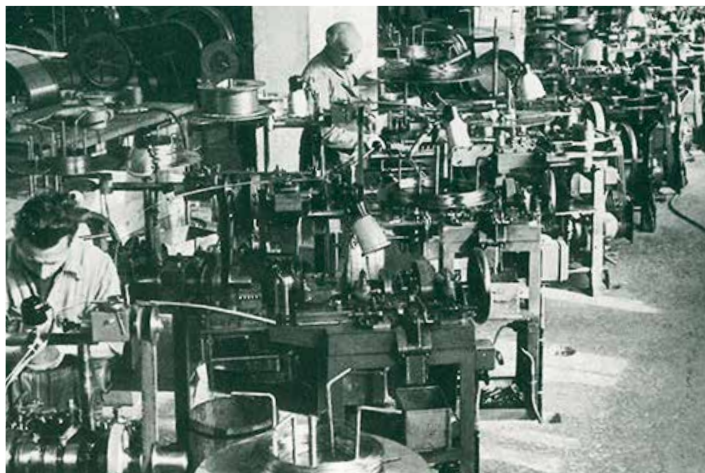
Involvieren, vernetzen und inspirieren – das ist das Ziel der Initiative «Industrie 2025». Um die digitale Transformation

auf dem Werkplatz Schweiz voranzutreiben, führt die Initiative Anspruchsgruppen zusammen, vertieft vorhandenes Wissen und macht dieses Know-how öffentlich zugänglich. Seit der Lancierung vor fünf Jahren hat sich viel getan, und dieser Entwicklung trägt der neue Webauftritt nun Rechnung. Auf der Netzwerk- und Wissensplattform finden Sie relevante Themen, hilfreiche Tools, passende Partner, zahlreiche Use Cases sowie informative Veranstaltungen.

Machen Sie sich selbst ein Bild unter industrie2025.ch.

Fachgruppe Textilmaschinen

Alles Gute zum Achtzigsten!

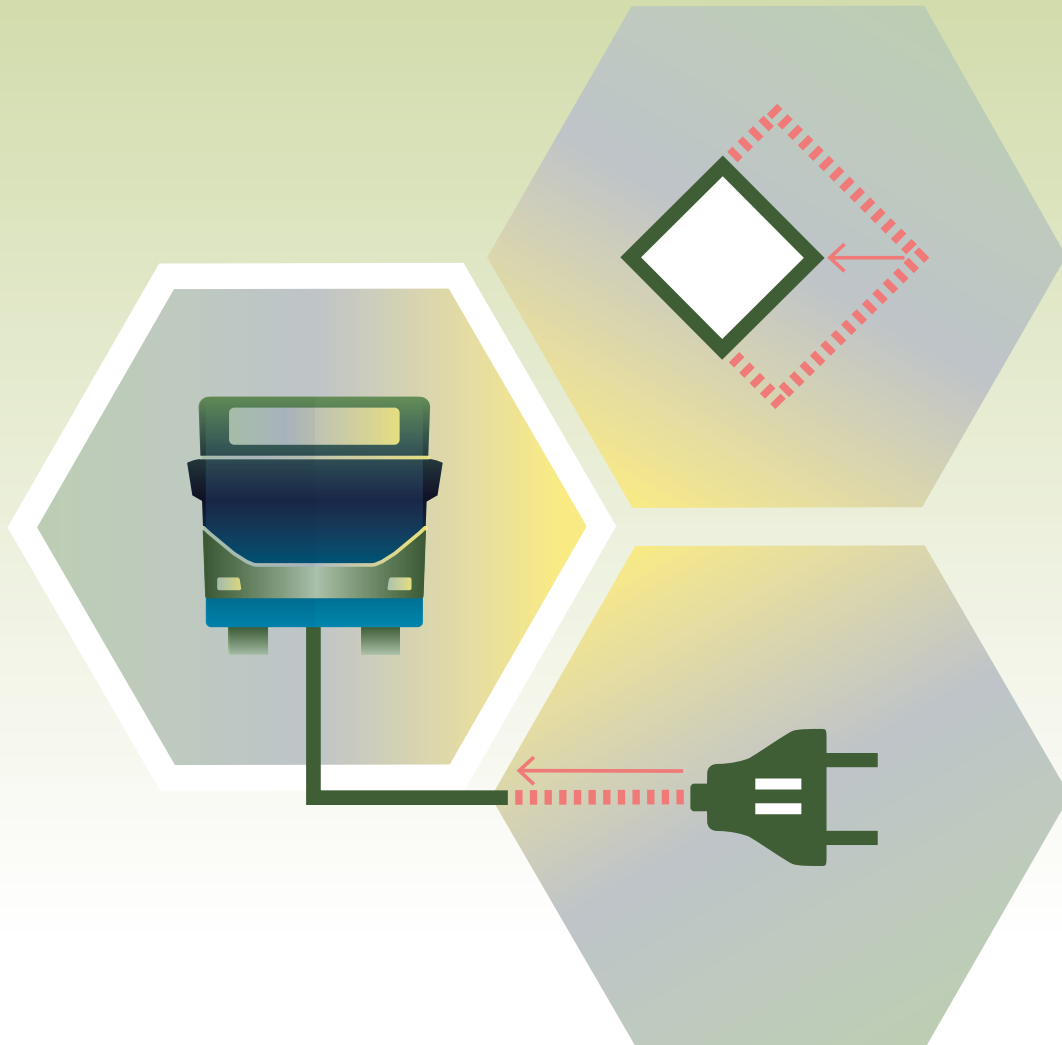


Sie ist die zweitälteste Fachgruppe von Swissmem, innovativ – und krisenerprobt: die Fachgruppe Textilmaschinenindustrie. Alles begann mit einer Krise. Die Schweiz produzierte früher Textilien, aber keine Maschinen. Diese stammten aus dem hochindustrialisierten Grossbritannien. Erst als Reaktion auf Napoleons Kontinentalsperre 1806

begannen die Schweizer Textilfirmen, die benötigten Maschinen und Komponenten selber herzustellen. Es zeigte sich, dass der Export von Maschinen weit aus lukrativer war als die bisherige Textilherstellung; die Schweizer Textilmaschinenindustrie war geboren. Weitere Krisen liessen aber nicht lange auf sich warten, und es folgten die beiden Weltkriege, Weltwirtschaftseinbrüche und Turbulenzen auf den Weltmärkten. Auch das Profil der Welttextilindustrie veränderte sich zusehends, die Massenproduktion wanderte in den Osten und Südosten ab. Heute hat der Schweizer Textilmaschinenbau eine führende Stellung im Segment der Spezialmaschinen und hochwertigen Materialien. Die Fachgruppe Textilmaschinen vereinigt Hersteller von Maschinen und Komponenten sowie Dienstleister für die Textilindustrie. Die Unternehmen bilden die gesamte textile Wertschöpfungskette ab – vom Spinnen über das Weben, Stricken, Veredeln, Sticken bis hin zur Qualitätskontrolle.

Lesen Sie mehr auf swissmem.ch/de/produkte-dienstleistungen/netzwerke/fachgruppen/textilmaschinen.

Good News



Bis 2040 sollen weltweit über 2,3 Millionen E-Busse unterwegs sein, schätzt Bloomberg. Hitachi ABB Power Grids hat ein neues Ladesystem für E-Fahrzeuge im öffentlichen Verkehr entwickelt. «Grid-eMotion Fleet» verwendet neu die Gleichstromtechnologie. Damit brauchen die Flottenbetreiber im Vergleich zum Anschluss ans Wechselstromnetz 60 Prozent weniger Platz für das Laden der Busse, und die Depotverkabelung wird um 40 Prozent reduziert.