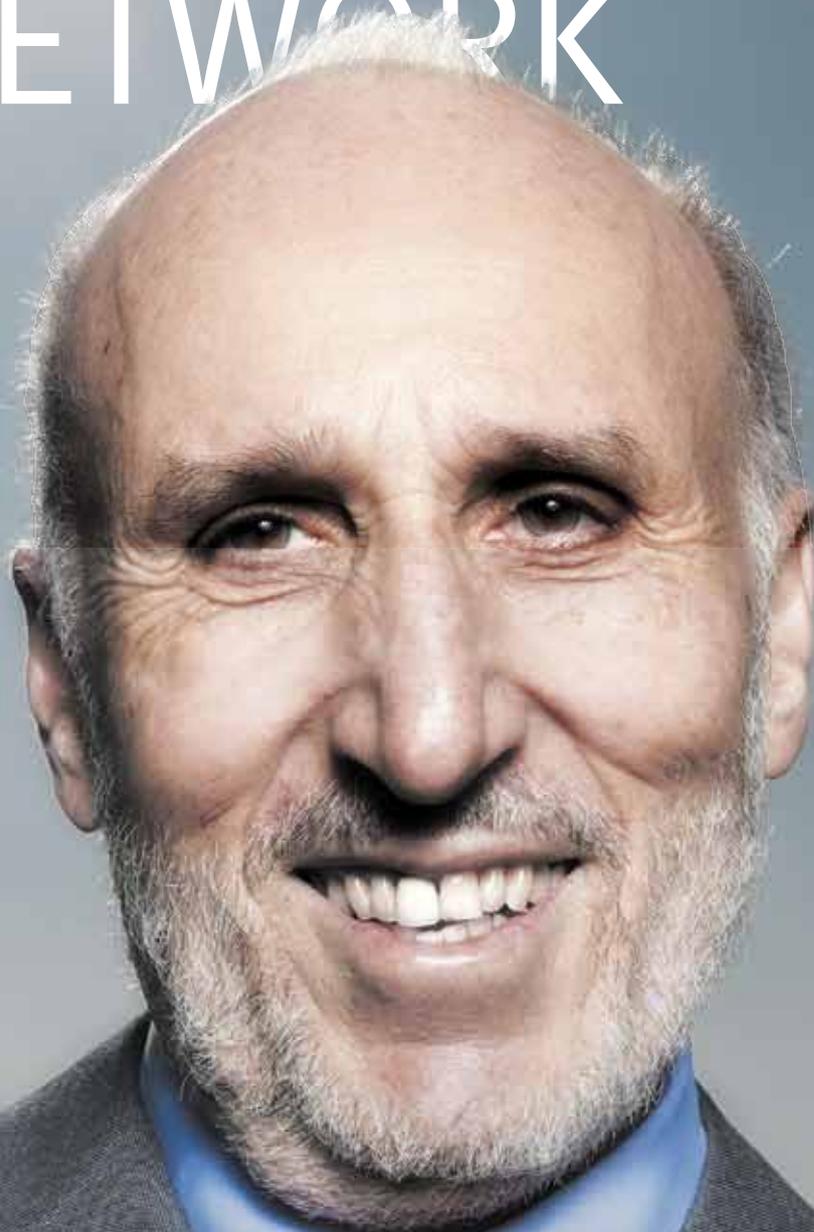


SWISSMEM NETWORK



1/12 Einblick in neue Märkte

Eric Martin, Botschafter und Leiter Bilaterale Wirtschaftsbeziehungen beim SECO, über den Umgang mit Regionen und Ländern.

Seite 10



SWISSMEM

Erfolgreich in Asien

Wie sich Schweizer Unternehmen in neuen Märkten etablieren. Seite 6

Indien lernt von der Schweiz

Indier werden nach Schweizer Schulsystem unterrichtet. Seite 14



Peter Dietrich, Direktor Swissmem

Neue Märkte – neue Chancen

Die Wachstumsdynamik von Schwellenländern wie den BRIC-Staaten ist beeindruckend, und ihre Rolle als Akteure im Welthandel gewinnt zunehmend an Bedeutung. Der erhebliche technologische Nachrüstbedarf sowie die steigende Kaufkraft machen diese Länder als Absatzmärkte für unsere Industrie attraktiv. Die Schuldenkrise in der EU und der starke Schweizer Franken haben zudem schmerzhaft die grosse Abhängigkeit vom europäischen Markt vor Augen geführt. Auch um die Konjunktur- und Währungsrisiken besser zu diversifizieren, gilt es, neue Märkte ausserhalb Europas zu erschliessen.

Doch Geschäftsbeziehungen mit diesen Ländern bieten nicht nur Chancen. Kulturelle Unterschiede, rechtliche Unsicherheiten sowie hohe Steuern und Zölle stellen Herausforderungen dar. Was es konkret mit sich bringt, wenn ein Unternehmen den Schritt nach Indien oder China wagt, erfahren Sie in der Hauptgeschichte dieser Ausgabe.

Um die Präsenz von Schweizer Firmen in den Zukunftsmärkten zu unterstützen, braucht es auf politischer Ebene eine effektive und effiziente Interessenvertretung und den Abschluss von Freihandelsabkommen. Warum die kleine Schweiz ein interessanter Handelspartner für das Ausland ist, erklärt Botschafter Eric Martin, Leiter des Bereichs Bilaterale Wirtschaftsbeziehungen beim SECO.

Am Swissmem Industrietag vom 21. Juni widmen wir uns ebenfalls dem Thema «Neue Märkte – neue Chancen». Mit Bundesrat Didier Burkhalter und dem südafrikanischen Handels- und Industrieminister Dr. Rob Davies nebst weiteren Referenten können wir wiederum ein spannendes Programm bieten und freuen uns, wenn wir Sie an diesem Anlass begrüßen dürfen.

P. Dietrich

Je mehr Unternehmen in einem Land international tätig sind, desto wettbewerbsfähiger ist das Land als Ganzes. Diese Erkenntnis untermauern wissenschaftliche Studien, die den Zusammenhang zwischen dem Internationalisierungsgrad eines Landes und seiner Wettbewerbsfähigkeit untersucht haben.



Lehre nach Schweizer System in Indien. Seite 14



Auf der ganzen Welt weben Unternehmen mit Schweizer Webmaschinen: Christian Kuoni, Geschäftsführer der Jakob Müller AG in Frick, ist stolz auf diesen Erfolg. Seite 16

Impressum

Herausgeberin:

Swissmem
Kirchenweg 4
Postfach
CH-8032 Zürich
www.swissmem.ch
info@swissmem.ch
Der Werk- und Denkplatz Schweiz
Verantwortliche Redaktorin:
Gabriela Schreiber,
Kommunikation
Swissmem
Konzept und Realisation:
Infel AG, Zürich;
Daliah Kremer
(Redaktion),
Bernadette Schenker
(Art Direction)
Druck:
Theiler Druck AG,
Wollerau

04 Facts & Figures

Die Schweiz steht mit ihren innovativen Leistungen an der Spitze in Europa.

06 Expansion in neue Märkte

Worauf gilt es beim Aufbau neuer Standorte im Ausland zu achten? Drei Unternehmen über ihre Erfahrungen in Indien und China.

10 Interview

Botschafter Eric Martin im Interview über bilaterale Wirtschaftsbeziehungen, ihre Pflege und ihren Ausbau.

13 News Inland

Die Frankenstärke hat vor allem im zweiten Halbjahr 2011 tiefe Spuren hinterlassen.

14 Exportmärkte

Die Schweiz exportiert auch Bildung ins Ausland: In Indien werden Lernende nach Schweizer System ausgebildet.

16 Einblick in ein Unternehmen

Seit 125 Jahren baut die Jakob Müller AG innovative Webmaschinen für die ganze Welt.

18 Agenda

Die internationale Ausstellung für Metallbearbeitung, AMB, verspricht erfolgreich zu werden.

19 Service

Beat F. Brunner hat im Januar 2012 bei Swissmem seine Tätigkeit als neuer Bereichsleiter Fachgruppen angetreten.

Neue Plattform

Angebote für Technikunterricht



Erfindergeist und die intelligente Umsetzung von Grundlagenwissen setzen eine gute Bildung in Mathematik, Informatik, Naturwissenschaft und Technik (MINT) voraus. Damit **Schülerinnen und Schüler einen Zugang in die Welt der MINT-Fächer erfahren**, wurde die Plattform educa. MINT initiiert. Lehrpersonen und Bildungsinteressierte erhalten eine Übersicht und Orientierungshilfe zu MINT-Förderangeboten in der Schweiz.

Weitere Informationen finden Sie unter www.educamint.ch

«Der globale Wettbewerb ist vor allem ein Wettbewerb der Forschungsstandorte. Es gilt deshalb, die Fortschritte in Indien, China oder Brasilien zu beobachten und ernst zu nehmen.»

Didier Burkhalter,
Bundesrat
EDA

QUELLE: NZZ



VIM-Jubiläum

20 Jahre praxisnahe Ausbildung

Der Verein für die höhere Fachprüfung für den Industriemeister im Maschinen- und Apparatebau (VIM) feiert sein 20-jähriges Bestehen. Er setzt sich dafür ein, ein praxisnahes und auf den effektiven **Bedarf in industriellen Unternehmen zugeschnittenes Ausbildungsmodell** zu gewährleisten. Getragen wird der Verein von den Sozialpartnern der schweizerischen Maschinenindustrie. Seine Experten führen die höheren Fachprüfungen durch und beraten Institutionen, die Lehrgänge als Vorbereitung auf diesen eidgenössischen Abschluss anbieten. Die Ausbildung zum Industriemeister ist beliebt. Auch die Swissmem Kaderschule bietet den Lehrgang an (www.swissmem-kaderschule.ch).

Weitere Informationen zum VIM finden Sie unter www.industriemeister.ch

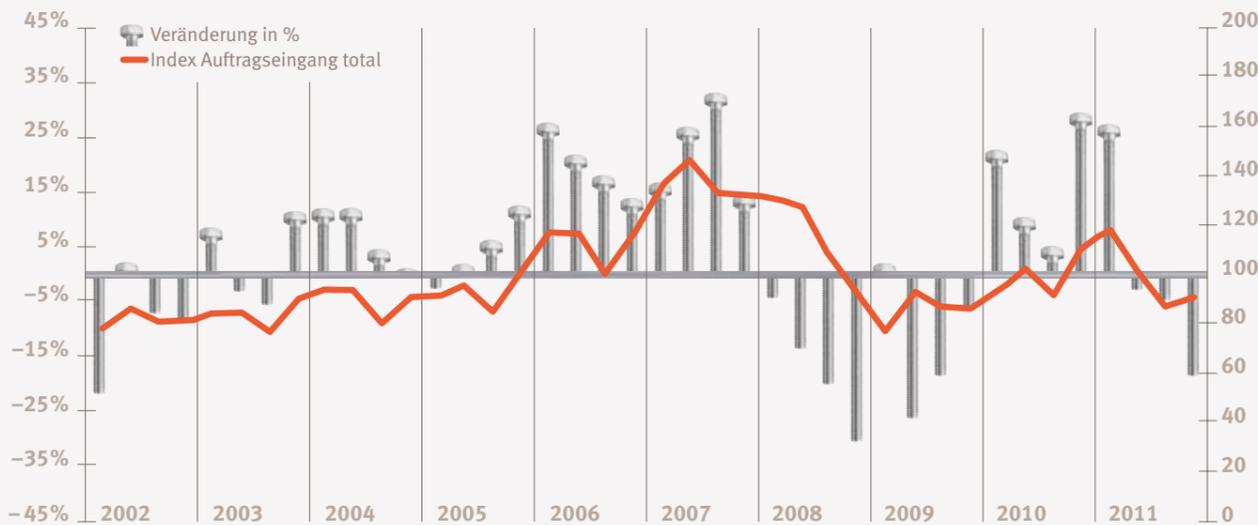


Der VIM setzt sich für ein praxisnahes Ausbildungsmodell ein.

Auf einen Blick

Auftragseingang MEM-Industrie

290 Swissmem-Meldefirmen (Q1 2001=100)
Index Auftragseingang total



Während 2010 und das erste Quartal 2011 vergleichsweise erfolgreich waren, erleben die Swissmem-Mitgliedfirmen seit dem zweiten Quartal 2011 einen Einbruch bei den Auftragseingängen. Der starke Schweizer Franken ist hier nach wie vor ein Problem.

QUELLE: SWISSMEM



Innovation Union Scoreboard

Weiterhin an der Spitze

Die Schweiz steht im europäischen Vergleich mit ihren innovativen Leistungen zum vierten Mal an der Spitze. Dies zeigt



das Innovation Union Scoreboard 2011 der EU-Kommission. **Eine besondere Stärke der Schweiz liegt im Bereich der internationalen Patentanmeldungen und im Verkauf neuer Produkte.** Hier konnte sie ihre Position sogar noch ausbauen. Weiterhin ragt die Schweiz im europäischen Vergleich mit ihrem Anteil der Beschäftigten in wissens-

intensiven Aktivitäten sowie dem hohen Exportanteil von mittel- und hochtechnologischen Gütern heraus. Im Gesamtindex der Erhebung liegt die Schweiz auf hohem Niveau und mit deutlichem Abstand vor dem zweitplatzierten Schweden.

Weitere Informationen unter www.news.admin.ch

Die Schweiz ist besonders stark im Bereich der internationalen Patentanmeldungen.

11,9%

Die grösste Wachstumsstütze im Export war 2011 für die MEM-Industrie einmal mehr Asien mit einem Plus von 11,9%, wobei China mit +33,4% alles überragte. **China hat Frankreich als dritt wichtigsten Absatzmarkt der MEM-Industrie abgelöst.** Die Exporte in die USA, die zweitgrösste Exportdestination, nahmen derweil um solide 3,5% zu. Platz 1 hält Deutschland. Die Ausfuhren in die EU – den mit Abstand wichtigsten Absatzmarkt – stagnierten hingegen gesamthaft gesehen.



Feierliche Eröffnung
von Meggitt in Indien.



Martin Schöttli weicht
den Standort in China
persönlich ein. Die
Schöttli AG nennt sich
hier s-mouldtech.

Willkommen in Asien

Immer mehr Schweizer Unternehmen setzen auf eigene Standorte in den Wachstumsländern. Der Weg zum Erfolg ist allerdings oft schwieriger und länger als erwartet.

Peter Huber verbringt rund 60 Prozent seiner Arbeitszeit im Ausland. Der Divisionsleiter von Meggitt Sensing Systems pendelt zwischen dem Hauptsitz in Fribourg und den diversen Standorten in den USA, England, Frankreich, Deutschland und Dänemark.

Das 1952 gegründete Unternehmen Meggitt ist auf Messtechnik für die In-

dustrie spezialisiert. Meggitt produziert in erster Linie sensible Messinstrumente für die Luftfahrt sowie für den Energiesektor, hier vor allem zur Überwachung von Gasturbinen. Seit drei Jahren ist die Division Meggitt Sensing Systems auch mit einem eigenen Standort in Indien vertreten. «Wir waren schon früher in Indien tätig, arbeiteten mit einem Distributor vor Ort zusammen, flogen Spezialisten aus der Schweiz ein. Doch der Erfolg kam erst, als Meggitt eine eigene Niederlassung gründete», erzählt Peter Huber. «Vorher kamen wir in Indien auf keinen grünen Zweig.»

Präsenz vor Ort unerlässlich

Das Meggitt-Team stellte fest: In Indien setzt man auf ausländische Produkte zu einem guten Preis. Doch Dienstleistungen und Service müssen vor Ort angesiedelt sein, sonst ist das ganze Paket uninteressant.

Das Rezept für den Erfolg klingt einfach, die Umsetzung birgt aber zahlreiche Stolpersteine. «Wichtig ist es, präsent zu sein. Die Kunden wollen sehen, dass es ein ernsthaftes Unterfangen ist, dass man ein langfristiges Projekt plant. Deshalb ist es unerlässlich, ein Schweizer Managementteam ins Land zu schicken,

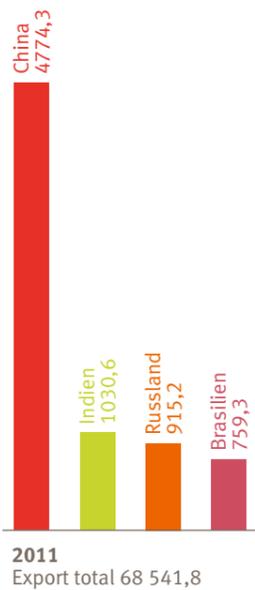
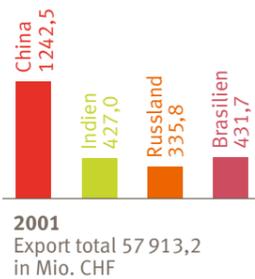
在中国设厂 使瑞士企业 发展壮大

Martin Schöttli, CEO
Schöttli AG:
«Der Standort in China
stärkt den Schweizer
Standort.»

सबसे ज़रूरी है, हमारा वहाँ होना।

Peter Huber, Präsident
Meggitt Sensing Systems:
«Wichtig ist es,
präsent zu sein.»

Export der MEM-Industrie



Eindrückliche Zunahme: Der Export nach China ist innert zehn Jahren um das Vierfache gewachsen, bei Indien hat sich das Volumen mehr als verdoppelt.

QUELLE: SWISSMEM



Andere Länder, andere Sitten: Eine würdige Zeremonie gehört zur Eröffnung von Meggitt in Indien selbstverständlich dazu.

das sich um den Aufbau kümmert und die gewünschte Seriosität vermittelt», erklärt der Meggitt-Divisionsleiter. «In Indien ist es so, dass die Leute eine Beziehung aufbauen möchten. Sie kaufen bei uns Systeme, die 20 Jahre halten, und sie wollen sicher sein, dass es uns mindestens 20 Jahre lang gibt.»

Meggitt möchte in Zukunft auch die eigene Produktion in Indien vorantreiben. Fähige Leute, gute Ingenieure gäbe es genügend. Die Löhne seien rund viermal tiefer als in der Schweiz, doch Indien hole auf. Auch kulturell werden die Unterschiede immer kleiner. «Die Inder sind hungrig und lernwillig. Sie wollen etwas erreichen», sagt Peter Huber. Aber der Enthusiasmus berge auch Gefahren: «Fragt man einen indischen Ingenieur, ob etwas machbar sei, sagt er sofort ja. Nichts ist unmöglich. Ein Schweizer wägt zunächst alle Risiken ab und sagt erst ja, wenn er absolut davon überzeugt ist. So ist man nie wirklich sicher in Indien, ob etwas wirklich realisiert werden kann beziehungsweise wie das Ergebnis aussehen wird», schmunzelt Huber. Wichtig sei es, die kulturellen Unterschiede zu kennen und die beiden Kulturen gegenseitig zu sensibilisieren und einander näherzubringen.

Stärkung des Schweizer Standorts

Die Erfahrungen von Martin Schöttli klingen ähnlich. Schöttli, CEO des gleichnamigen Unternehmens in Diessenhofen, hat vor einigen Jahren eine Niederlassung in China aufgebaut. Die Schöttli AG produziert und entwickelt Hochleistungsformen zum Spritzgiessen von medizinischen Teilen, Verschlüssen und dünnwandigen Verpackungen. «Wir wollen am Marktwachstum in Asien teilnehmen, deshalb ist eine eigene Firma vor Ort wichtig.» Martin Schöttli betont zudem: «Der Standort in China bedeutet keine Gefahr für den Schweizer Standort. Im Gegenteil, er stärkt ihn, da wir in der Schweiz auch für Aufträge in China arbeiten.» In der Schweiz produziere man für den chinesischen Markt technologisch hochstehende Spritzgiessformen, die zurzeit nur mit Schweizer Know-how und Präzision erstellt werden könnten.

Durststrecke durchhalten

Martin Schöttli erwähnt noch einen weiteren wichtigen Aspekt, der beim Aufbau eines eigenen Standorts unerlässlich sei: Ausdauer. «Die Aufbauarbeit ist sehr intensiv, man muss mit den eigenen Leuten vor Ort sein und immer dranbleiben. Wir haben die ersten Jahre kein Geld verdient

«Neue Märkte – neue Chancen»

Möglichkeiten und Herausforderungen der neuen Wachstumsmärkte stehen auch im Zentrum des 6. Swissmem Industrietages, der am 21. Juni 2012, ab 13 Uhr in der Messe Zürich stattfinden wird. Der Hauptreferent des diesjährigen Anlasses ist Bundesrat Didier Burkhalter, Vorsteher des Eidgenössischen Departements für auswärtige Angelegenheiten. Als Regierungsvertreter eines Wachstumsmarktes wird der Handels- und Industrieminister Südafrikas, Dr. Rob Davies, zum Publikum sprechen. Zu den weiteren Referenten zählen: Botschafter Stefan Flückiger, Leiter der Schweizer OECD-Delegation; Kurt Haerri, Managing Director bei Schindler Aufzüge AG und Präsident der Handelskammer Schweiz-China, sowie Francesco Gherzi, Unternehmer und Präsident der Handelskammer Schweiz-Indien.

Weitere Informationen sowie Anmeldung zum Industrietag unter: www.swissmem.ch/industrietag

in Asien. Das sollte man wissen und durchhalten können.»

Dass ein eigener Standort vor Ort mehr Erfolg bringt als eine kleine Vertretung, bestätigt auch Dominique Beuchat von Safed. Das Unternehmen aus Delémont ist spezialisiert auf Wärmebehandlungsanlagen für Serienteile im Metall- und Nichtmetallbereich. Ein wichtiger Zweig für Safed ist die Autoindustrie. Deshalb zog es das Schweizer Unternehmen mit einem Standort nach Indien. «In Europa können wir nicht mehr wachsen, in Asien schon», sagt Beuchat. Der Aufbau in Indien sei einfacher als etwa in China, denn in China sei die Entwicklung 15 Jahre weiter als in Indien. Beuchat hofft zudem auf das Freihandelsabkommen mit Indien. «Kritische Komponenten, die wir in der Schweiz produzieren müssen, sind durch hohe Zölle fast unbezahlbar. Dabei sind wir mit unserer harten Währung schon genug bestraft.» – Daliah Kremer

Markus Wyss, Bereichsleiter Märkte und Beratung, Osec

«Eine gute Vorbereitung ist entscheidend»

Wie unterstützen Sie Unternehmen beim Eintritt in neue Länder?

Die Osec informiert über internationale Marktentwicklungen, sie berät und vermittelt Kontakte, Geschäftsmöglichkeiten und -partner und schafft Awareness für Schweizer Produkte und Dienstleistungen im Ausland. Im Rahmen der Erstinformation erhalten KMU kostenlose Informationen zu ihrer Exportvision. In der Basisberatung prüft die Osec gemeinsam mit den Unternehmen die konkreten Exportpläne. Die Unternehmen profitieren dabei von der Exporterfahrung der Osec-Berater sowie dem Einsatz effektiver Analysemittel. Diese Ergebnisse dienen als Grundlage für die Detailberatung.

Worauf gilt es besonders zu achten?

Eine sorgfältige Vorbereitung ist entscheidend. Es stellen sich verschiedene Fragen: Wie soll die festgelegte Auslandstrategie umgesetzt werden? Stehen ausreichend eigenes Know-how und genügend personelle und finanzielle Ressourcen zur Verfügung? Ist das zu vermarktende Produkt im Ausland konkurrenzfähig und innovativ genug? Welche Überraschungen hält die fremde Geschäftskultur bereit? Dabei steht die Osec als Aussenwirtschaftsförderin exportwilligen Unternehmen mit Rat und Tat zur Seite. Unterstützt wird sie durch ein weltweites Netzwerk der Swiss Business Hubs und von Spezialisten, die über ein fundiertes Know-how in den entsprechenden Ländern verfügen.

Welche Märkte boomen zurzeit am meisten?

Wachstumsmärkte wie die BRIC-Staaten (Brasilien, Russland, Indien, China) sollten Schweizer Exporteure gut beobachten und allenfalls ein Engagement prüfen. Nicht zuletzt deshalb,

weil diese Länder über eine grosse Bevölkerung mit zunehmender Mittelschicht verfügen. Aber auch Länder, mit denen die Schweiz bzw. die EFTA ein Freihandelsabkommen hat oder bald eines abschliessen wird, bieten aufgrund zukünftiger Zolleinsparungen viel Geschäftspotenzial. Zu nennen sind hier aufstrebende Staaten wie Peru und Kolumbien, Südkorea, Indonesien, die Golfstaaten und Südafrika. Aber auch traditionelle Märkte wie Japan und Kanada sind auf Grund ihrer aktuell starken Währung und ihrer weltweiten Bedeutung interes-

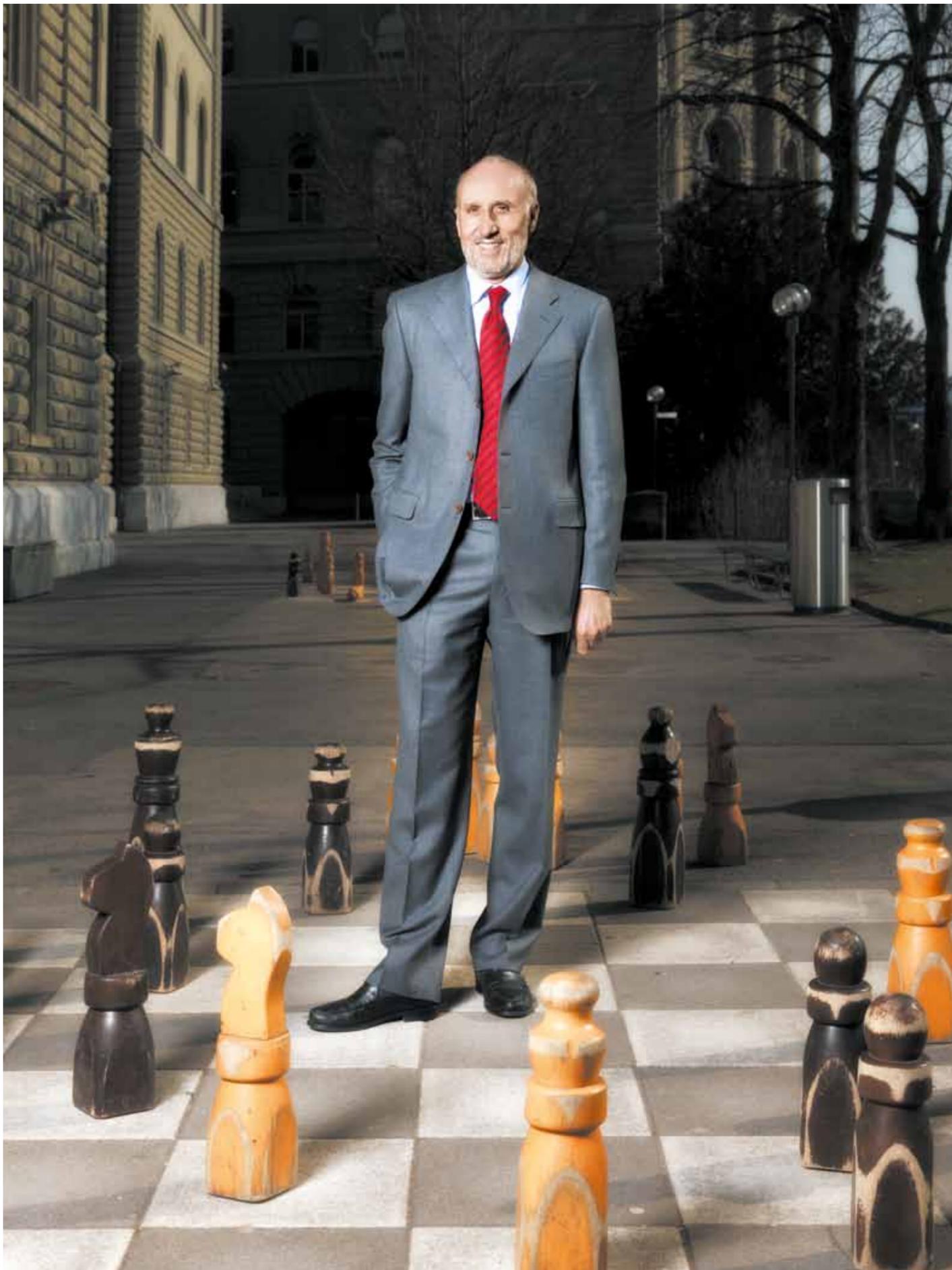
sante Exportdestinationen.

Wo liegt die Zukunft für Schweizer Unternehmen?

In Märkten, in denen es für Nischenanbieter gute Absatzmöglichkeiten gibt. Aber auch dort, wo sich die Zahl der kaufkräftigen Konsumenten erhöht. Wenn man die Bevölkerung von China, Indien und Indonesien – mit allen drei Ländern wird die Schweiz in naher Zukunft höchstwahrscheinlich ein Freihandelsabkommen abschliessen können – zusammenzählt, kommt man auf etwas mehr als einen Drittel der Weltbevölkerung. In diesen drei Staaten wachsen jährlich Millionen von neuen Konsumenten der Mittelschicht heran, die sich Schweizer Qualitätsprodukte leisten können. Wichtig ist jedoch zu wissen, wo sich im Ausland neue Trends entwickeln, wo die Nachfrage ansteigt, wo sich Nischen bilden. Wenn sich die hiesigen Unternehmen gut darüber informieren, wo die guten Geschäftsmöglichkeiten im Ausland liegen, und wenn sie ihre Produkte weiterhin auf die ausländische Nachfrage ausrichten, dann wird «made in Switzerland» im globalen Markt auch in naher Zukunft wettbewerbsfähig bleiben.



Markus Wyss
Bereichsleiter Osec



Eric Martin: Als ehemaliger Diplomat weiss er, wann welcher Schachzug von Vorteil ist.

«Wir öffnen im Ausland Türen»

Eric Martin, Botschafter und Leiter Bilaterale Wirtschaftsbeziehungen beim SECO, über die Bedeutung eines etablierten Netzwerks, direkte Kommunikationskanäle und Vertrauen.

Herr Botschafter Martin, was genau sind Ihre Aufgaben beim SECO?

Einerseits befasse ich mich mit den bilateralen Wirtschaftsbeziehungen zwischen der Schweiz und anderen Ländern. Hier stehen die Gestaltung der Aussenwirtschaftspolitik, die Ausarbeitung länderspezifischer Strategien sowie die Interessenvertretung gegenüber ausländischen Regierungsstellen und Institutionen im Fokus. Wir zeichnen auch verantwortlich für die Konzeption, Vorbereitung und Koordination von offiziellen Missionen des Vorstehers EVD und der Direktorin des SECO. Ein zweiter Aufgabenbereich umfasst Wirtschaftssanktionen gegenüber Drittstaaten, Exportkontrollen von Kriegsmaterial und Industrieprodukten sowie generell Fragen der Exportkontrollpolitik. Hier geht es also um Einschränkungen des Handels zugunsten höher gewichteter Interessen wie der Neutralität oder Ächtung von Staaten, die Menschenrechte, zwingendes Völkerrecht oder Nonproliferationsvereinbarungen verletzen.

Die exportorientierte Schweiz ist auf einen möglichst ungehinderten Zugang zu ausländischen Märkten angewiesen. Wie gross ist umgekehrt das Interesse im Ausland an guten Beziehungen?

Die Schweiz kann sich nicht mit Märkten wie der EU, den USA, Japan oder den BRIC-Staaten messen. Gleichzeitig ist der Schweizer Markt aber auch nicht zu unterschätzen: Gemäss Weltbank standen wir 2010 hinsichtlich des BIP welt-

weit auf dem 19. Rang. Für ausländische Partnerstaaten ist es daher nicht uninteressant, mit der Schweiz oder der EFTA Freihandelsabkommen abzuschliessen. Und mit den Schweizer Auslandsinvestitionen geht oft auch ein Transfer von Know-how einher, was insbesondere in den aufstrebenden Schwellenländern geschätzt wird. Allgemein verfügt die Schweiz über einen guten Ruf, was den Handelsbeziehungen förderlich ist.

In welchen Ländern oder Regionen sind Sie derzeit besonders aktiv?

Jeder zweite Franken wird im Ausland, jeder dritte Franken in Europa verdient. Unser wichtigster Handelspartner ist daher die EU, gefolgt von den USA, China, Hongkong und Japan. Über direkte Kontakte zu den ausländischen Regierungen und anlässlich gegenseitiger Besuche von hochrangigen Regierungs- und Verwaltungsvertretern nehmen wir die aussenwirtschaftlichen Interessen der Schweiz wahr. Wir verfügen zudem mit allen wichtigen Handelspartnern über gemischte Wirtschaftskommissionen, die sich regelmässig zur Erörterung der bilateralen Wirtschaftsbeziehungen treffen. Über Economiesuisse sind wir in Kontakt mit der Schweizer Wirtschaft und können so deren Anliegen aufgreifen.

Wo gewinnt die Pflege des aussenwirtschaftspolitischen Beziehungsnetzes in Zukunft an Bedeutung?

Als Region ist natürlich Asien von grosser Bedeutung – bereits heute übersteigt das Handelsvolumen der Schweiz mit Asien dasjenige mit Nord- und Südamerika. Brasilien und Russland sind ebenfalls wichtige Zukunftsmärkte. Weiter gilt das für Länder wie Indonesien, Mexiko, Südafrika und die Türkei. Wir setzen uns dafür ein, gute Rahmenbedingungen für die Schweizer Wirtschaft zu schaffen, damit sie das Potenzial in diesen Märkten besser ausschöpfen kann. **Welches sind die grössten Herausforderungen in Ihrer Tätigkeit?**

Andere Länder, andere Sitten. Hier kommt mir meine langjährige Erfahrung als Diplomat mit zahlreichen Auslandseinsätzen zugute. Eine inhaltliche Herausforderung für die Schweiz und meine Tätigkeit ist der zunehmende politische

Zur Person

Eric Martin (1948) ist seit April 2011 Delegierter des Bundesrats für Handelsverträge, Botschafter und Leiter des Leistungsbereichs Bilaterale Wirtschaftsbeziehungen, Exportkontrollen und Sanktionen beim Staatssekretariat für Wirtschaft (SECO). Nach einem Studium der Volkswirtschaft in Bern trat Eric Martin 1976 in das Eidgenössische Departement für auswärtige Angelegenheiten ein. Während seiner diplomatischen Laufbahn war er in verschiedenen Funktionen und Aufgabebereichen unter anderem in den USA, Deutschland, Österreich, Peru, und Paris (OECD) tätig.

«Allgemein verfügt die Schweiz über einen guten Ruf.»

Druck, der vom Ausland ausgeübt wird, etwa in Steuerfragen. Dies kann Fortschritte in anderen Bereichen der bilateralen Wirtschaftsbeziehungen blockieren. Da die Schweiz nicht Mitglied wichtiger internationaler Entscheidungsgremien wie der EU oder der G-20 ist, sind wir gefordert, unsere wirtschaftlichen Interessen erfolgreich in Entscheidungsprozesse mit direkten oder indirekten Auswirkungen auf die Schweiz auf bilateralem Weg einzubringen. Ansonsten laufen wir Gefahr, nur noch das von



Güterlisten für die Ausfuhrbewilligung gehören zum Alltag im Exportgeschäft.

anderen Beschlossene nachzuvollziehen. **Einerseits hat Ihre Arbeit zum Ziel, den internationalen Handel zu fördern. Manchmal kommt es aber auch zu gezielten Einschränkungen. Wann ist dies der Fall?**

Es gibt eine Reihe von verschiedenen Gütern – etwa militärische Güter sowie solche, die abgesehen von ihrer legitimen zivilen Verwendung auch für die Herstellung von Massenvernichtungswaffen oder deren Trägersysteme verwendet werden könnten –, die nicht ohne Beschränkungen gehandelt werden können, da sie die regionale oder globale Sicherheit gefährden. Hier kommen Exportkontrollen zum Tragen.

Wie muss man sich die Durchführung von Exportkontrollen vorstellen?

Kriegsmaterial fällt unter die Bestimmungen des Kriegsmaterialgesetzes, und die entsprechenden Güter sind in Listen festgehalten. Besondere militärische Güter sowie so genannte Dual-Use-Güter fallen unter das Güterkontrollgesetz. Auch hier gibt es Listen mit detaillierten technischen Beschreibungen. Wenn eine Firma ein kontrollpflichtiges Gut ausführen will, muss sie beim

Ja. Es liegt in der Verantwortung der Firmen, diese Güterlisten eigenständig anzuwenden. Idealerweise etabliert ein Unternehmen ein internes Kontrollprogramm. Insbesondere wenn regelmässig kontrollpflichtige Dual-Use-Güter exportiert werden. Ein solches Programm ist auch Voraussetzung dafür, dass eine Firma vom SECO Generalausfuhrbewilligungen einholen kann und sich nicht jeden einzelnen Export bewilligen lassen muss. Für Ausfuhren von Kriegsmaterial gilt dies jedoch nicht.

Damit Exportkontrollen wirksam sind, braucht es ein Vorgehen auf internationaler Ebene.

Wie ist die Schweiz diesbezüglich eingebunden?

Es gibt vier Exportkontrollregime, in denen die Schweiz aktiv ist: das Wassenaar Arrangement (konventionelle Rüstungsgüter), die Nuclear Suppliers Group für Nukleargüter, die Australiengruppe für biologische und chemische Güter sowie das MTCR für Trägersysteme. In diesen Gremien werden die erwähnten Güterlisten erstellt, die von den Teilnehmerstaaten in die eigene Gesetzgebung übernommen werden. Es sind etwa 40 Staaten vertreten, die über diese Technologien verfügen.

Welche Rolle spielt die Umsetzung von Sanktionsmassnahmen im Rahmen Ihrer Aufgaben?

Angesichts der aktuellen Entwicklung im Nahen und Mittleren Osten hat dieses Aufgabengebiet an Bedeutung gewonnen. Derzeit beschäftigt uns das Embargo gegen dem Iran. Zuerst haben die USA und dann die EU verschärfte Massnahmen beschlossen, die über die UNO-Sanktion hinausgehen. Wir müssen entscheiden, ob wir mitziehen. Wichtig ist auch die beratende Unterstützung von Schweizer Unternehmen, die Geschäftsbeziehungen mit Ländern unterhalten, welche von Sanktionen betroffen sind. Die Firmen verhalten sich meistens sehr umsichtig. So auch im Fall Iran: Wir stellen fest, dass Unternehmen sich bereits an die verschärften Sanktionsbestimmungen anpassen, um zu vermeiden, dass sie von Sekundärsanktionen betroffen werden könnten.

Interview: Gabriela Schreiber

«Wir sind gefordert, unsere wirtschaftlichen Interessen einzubringen.»

Starker Franken

Keine Abschwächung in Sicht

Die Frankenstärke hat in der MEM-Industrie besonders in der zweiten Jahreshälfte 2011 tiefe Spuren hinterlassen und die Erholungstendenzen vollständig zum Erliegen gebracht. Über das ganze Jahr stagnierten im Vergleich zum Vorjahr die Auftragseingänge und Umsätze. Die Bestellungen lagen **trotz eines sehr guten ersten Quartals knapp unter den Vorjahreswerten (-0,5%)**. Im vierten Quartal erlitt die Branche bei den Auftragseingängen gar einen Einbruch (-18,6%). Trotz der hohen Bestellungseingänge Ende 2010 und Anfang 2011 stiegen die Umsätze der



Branche 2011 nur moderat (+2,1%). Von Oktober bis Dezember 2011 resultierte gar ein Umsatzrückgang von 2,5%. Die Frankenstärke verunmöglichte ein Wachstum und zwang viele Unternehmen zu massiven Preiszugeständnissen. 2011 gingen die Exportpreise um 4,1% zurück, was sich direkt und negativ auf die Margen ausgewirkt hat. Das schwierige wirtschaftliche Umfeld bleibt bestehen. Solange die Staaten der Eurozone keinen Weg aus der Schuldenkrise finden, dürfte es kaum zu einer Abschwächung des Frankens kommen. Eine Mehrheit der Unternehmen geht davon aus, dass sie 2012 kein Wachstum generieren können.

Weitere Informationen finden Sie unter www.swissmem.ch



Die Plastindia gilt als führende internationale Fachmesse für die Kunststoffindustrie in Indien.

Plastindia 2012

Einsatz von Kunststoff in Indien gefragt

Begeistert waren die Rückmeldungen beim Swiss Pavillon an der Plastindia 2012, die im Februar 2012 in Neu-Delhi stattfand. Dabei zählte weniger die Masse, sondern vor allem die Qualität der einzelnen Kontakte. Voll des Lobes waren die 18 Teilnehmer aber auch für die gute Organisation durch die OSEC. Die Plastindia 2012, International Plastics Exhibition and Conference, war die achte Veranstaltung ihrer Art. Sie findet alle drei Jahre statt und gilt als führende internationale Fachmesse für die Kunststoffindustrie in Indien. 1605 Aussteller aus 35 Ländern waren vor Ort. Über 100000 Besucher kamen, um sich einen Eindruck von den neuesten technologischen Entwicklungen in der Kunststoffindustrie zu verschaffen. Der Kunststoffbereich ist derzeit denn auch eine der **am schnellsten wachsenden Industriebranchen in Indien und von zunehmender ökonomischer Bedeutung**. Dieser Industriebereich nimmt auch in der Schweiz eine nicht unbedeutende Stellung ein. Die Schweizer Hersteller von Kunststoffmaschinen wiesen letztes Jahr eine Gesamtproduktion von 1,4 Mia. CHF auf, und der Export belief sich auf 1,2 Mia. CHF, was einem Exportanteil von hohen 85% entspricht. Die Exporte nach Indien betragen 59,1 Mio. CHF, womit die Schweiz hier einen Marktanteil von 12,2% hat und damit auf dem sechsten Rang nach Italien und vor Österreich liegt.

Proliferation und Wirtschaftsspionage

Sensibilisierung wichtig

Die Weiterverbreitung von Massenvernichtungswaffen und ihren Trägersystemen oder von Ausrüstungsgütern, Materialien und Technologien zur Herstellung dieser Waffen wird international bekämpft. Eine Präventionsaktion des Nachrichtendienstes des Bundes (NDB) setzt sich zum Ziel, **Unternehmen und Bildungsinstitutionen für Proliferation und Wirtschaftsspionage zu sensibilisieren** und darüber zu informieren, wie Gefahren und illegale Geschäfte erkannt und verhindert werden können. Der NDB ist ein Ansprechpartner, der den Unternehmen die notwendige Diskretion bei der Behandlung von Fällen im Zusammenhang mit Proliferation und Spionage bietet. Um das Sensibilisierungsprogramm wirksamer zu machen, ist er auch auf die aktive Zusammenarbeit mit Unternehmen angewiesen.



Im wahren Leben ist die Bekämpfung von Proliferation und Wirtschaftsspionage weniger spektakulär.

Informationsbroschüre und Beratung bei Bedarf unter: www.ndb.admin.ch oder Telefon 031 323 95 84

Indien

Lehre nach Schweizer Art

Immer mehr Schweizer Unternehmen setzen auf eigene Standorte in Indien, doch fehlt es dort oft an qualifizierten Mitarbeitenden. In einem Pilotprojekt absolvieren Lernende eine Lehre nach Schweizer Vorbild.

Die asiatischen Märkte boomen. Dabei steht längst nicht mehr nur China im Fokus. Je länger, je mehr wird Indien zu einem wichtigen Exportmarkt für Schweizer Unternehmen. Das riesige Land birgt ein enormes Potenzial und ist bereits der viertwichtigste Handelspartner der Schweiz in Asien. Die Schweizer Unternehmen haben allerdings erkannt, dass man in Indien nicht allein durch den Export von Schweizer Produkten erfolgreich wird. Vielmehr muss man mit eigenen Standorten vor Ort sein und auf einheimische Mitarbeitende setzen, um erfolgreich Geschäfte zu machen.

Breite Ausbildung fehlt

Doch die richtigen Mitarbeitenden in Indien zu finden, ist nicht einfach. «Es gibt eine kleine Elite, die gut ausgebildet ist

und eine Hochschulausbildung genossen hat. Doch der grossen Masse fehlt eine fundierte Ausbildung», erklärt Peter Stössel, vormals Bereichsleiter bei Swissmem. In der Regel besuchen Inderinnen und Inder höchstens ein paar Jahre lang eine Grundschule, die aber qualitativ nicht mit Schweizer Schulen mithalten kann.

«Auf Anregung unserer Mitgliedfirmen, die in Indien vertreten sind, haben wir beschlossen, uns aktiv an der Ausbildung der indischen Mitarbeitenden zu beteiligen», sagt Peter Stössel. Gemeinsam mit dem Bundesamt für Berufsbildung und Technologie (BBT) und der Unterstützung der Handelskammer Schweiz-Indien sowie dem EHB rief man deshalb im Jahr 2008 ein Pilotprojekt ins Leben: das Swiss Vocational Education and Training Program (VET). Hier werden indische Jugendliche nach dem schwei-

Facts & Figures

Indien

- Bevölkerung:**
1,21 Milliarden (Jahr 2011)
- BIP:**
USD 1843 Milliarden (2011)
- BIP pro Kopf:**
USD 1527 (2011)
- Exporte aus der Schweiz:**
 - 1. Chemikalien/verwandte Erzeugnisse:
CHF 831 Millionen
 - 2. Maschinen, Apparate, Elektronik:
CHF 750 Millionen
 - 3. Präzisionsinstrumente/Uhren/
Schmuck:
CHF 735 Millionen

QUELLE: OSEC

zerischen Berufsausbildungsmodell ausgebildet.

Dass das duale Schweizer Bildungssystem ins Ausland exportiert wird, ist neu und bisher einzigartig. «Wir unterstützen nicht einfach die Schulen in Indien, sondern übertragen unser Schweizer Modell in leicht angepasster Form. Das bedeutet also, nicht nur die Lernenden auszubilden, sondern auch ihre Ausbilder, Lehrerinnen und Lehrer. Sie müssen das System ja weitertragen», erklärt Stössel weiter. «Das ist ein grosses Stück Arbeit.»

Swissmem liefert zu diesem Zweck die gesamte Dokumentation und die Schulunterlagen. Dabei handelt es sich aber nicht einfach um Übersetzungen des Schweizer Ausbildungsmaterials. Swissmem, das BBT und das EHB sind vorgängig vor Ort gewesen, Swissmem hat den genauen Bedarf eruiert und einen Ausbildungsplan erstellt. «Während dieser Vorarbeit hat sich herausgestellt, dass wir zunächst auf eine zweijährige Ausbildung setzen wollen», erzählt Stössel.

Beziehungen langfristig festigen

Eine wichtige Rolle bei diesem Pilotprojekt spielt die Handelskammer Schweiz-Indien. Franz Probst, ehemaliger Präsident der Handelskammer und als Anwalt für Indien tätig, lebte als Jugendlicher selber mehrere Jahre in Indien. Er kennt das Land und seine Mentalität. «Für mich ist es spannend, bei diesem Projekt dabei zu sein. Die Einführung des dualen

Bildungssystems in Indien ist sehr bedeutend. Einerseits profitieren neben der Schweizer Industrie auch die lernenden Inderinnen und Inder, andererseits stärkt es international den Bekanntheitsgrad und das Ansehen unseres dualen Berufsbildungssystems und trägt zum bilateralen Verhältnis mit Indien bei.» Für die Inder sei es ein wichtiges Zeichen, dass sich die Schweiz dermassen stark engagiert. Dies sähen sie als Garantie dafür, dass das Projekt auch langfristig von der Schweiz getragen werde und keine kurzfristige Angelegenheit sei.

Ende 2011 haben die ersten 18 von insgesamt 150 Lernenden die Ausbildung in Bangalore und Pune beendet. «Die Zahlen sind vorerst ein Tropfen auf den heissen Stein», gibt Franz Probst zu. Doch es sei wichtig, erste Erfahrungen zu sammeln, diese auszuwerten und das Ausbildungsprogramm anzupassen.

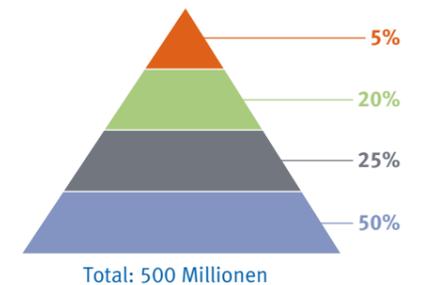
Gemäss Franz Probst zeigen erste Erkenntnisse: Die zweijährige Lehre ist nicht ideal. Eine dreijährige Ausbildung wäre besser geeignet. Oder je nach Beruf sogar nur eine verkürzte einjährige Lehre.

Qualität verbessern

Ein Schweizer Unternehmen, das in Indien vertreten ist und sich an diesem Pilotprojekt beteiligt, ist Bühler. Der Uzwiler Technologiekonzern ist bereits seit 1992 mit einer eigenen Tochtergesellschaft in Bangalore ansässig und beschäftigt dort rund 1000 Mitarbeitende. Bühler ist in Indien Marktführer für Reisverarbeitungsanlagen, Getreidemöhlen, Farbsortiergeräte und Futtermittelfabriken. «Dieses Ausbildungsprojekt ist ideal für unsere Mitarbeitenden», sagt Andreas Bischof, Ausbildungsleiter bei Bühler in Uzwil. Doch Bischof betont gleichzeitig: «Für eine gute Ausbildung braucht es zunächst gute Ausbilder. Und hier liegt die Schwierigkeit. Es wird noch zu wenig auf die Qualität der Ausbilder geachtet.» Bischof wünscht sich deshalb einen klassischen Lehrmeisterkurs, um die Qualität zu garantieren.

Das Ausbildungsprojekt steht erst am Anfang. Bis zum Jahr 2022 sollen rund eine Million Lernende abschliessen. Alle Beteiligten glauben an den langfristigen Erfolg und können sich vorstellen, das duale Bildungssystem auch in anderen Ländern einzuführen. *– Daliah Kremer*

Schulbildung in Indien

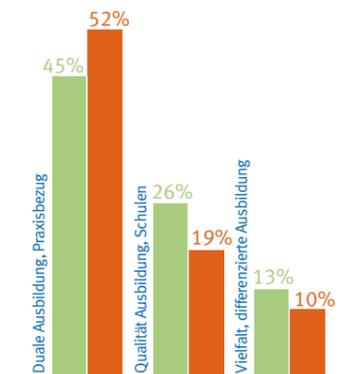


- Level 4: Highly Skilled
- Level 3: College Educated
- Level 2: Vocationally Skilled
- Level 1: Minimally Educated/ Requiring Modular Skills

Kleine Elite: Die Hälfte der Bevölkerung ist ungenügend ausgebildet, rund 5 Prozent der Inder haben eine Hochschulausbildung.

QUELLE: IMACSANALYSIS

Die Stärken der Schweizer Berufsbildung



- 159 Unternehmen in CH
- 21 Experten in CH

Von Unternehmen und Experten beurteilt: Das duale System mit Praxisbezug, Qualität und Vielfalt zeichnet die Schweizer Berufsbildung aus.

QUELLE: BBT



Alle Fäden führen nach Frick

Ob Sicherheitsgurt, Kleideretikett oder Klettverschluss: Diese Textilbänder entstehen weltweit mit hoher Wahrscheinlichkeit auf einer Webmaschine der Jakob Müller AG aus Frick.



Chef am Drücker: **Christian Kuoni**, Geschäftsführer der Jakob Müller AG, führt das Unternehmen mit viel Leidenschaft.

Die aktuellen Mode- und Freizeittrends kommen der Jakob Müller AG entgegen. «Von der Unterwäsche bis zur Outdoorbekleidung braucht es heute Bänder. Diese Bänder werden auf unseren Maschinen gewoben oder gewirkt», erklärt Geschäftsführer Christian Kuoni. Die Wahrscheinlichkeit, dass ein grosser Teil der Bevölkerung auf irgendeine Art und Weise mit dem Fricktaler Unternehmen in Berührung kommt, ist gross. «Wir sind weltweit der führende Hersteller von Maschinen, Systemen und Lösungen für gewobene Bänder und Schmaltextilien», betont Kuoni stolz.

Und die Palette dieser Bänder ist riesig: Dazu gehören nicht nur die erwähnten Bänder, sondern auch Kleidungsetiketten, die nicht nur auf den Fricktaler Maschinen gewoben, sondern auch geschnitten werden: Dank spezieller Laserschnitttechnik kratzt das Etikett nicht auf der Haut. Weiter gehören Sicherheitsgurten, ob für Auto oder Flugzeug, zum vielfältigen Sortiment.

Auf ein Patent ist die Jakob Müller AG besonders stolz: «Ein Band aus unserem Haus wurde dank der Apollo-Rakete mehr als weltberühmt», schmunzelt Kuoni. Die Rede ist vom Klettverschluss, der als innovative Trinkflaschenhalterung für die Raumfahrt zur Anwendung kam. «Dank unserer Webmaschinen konnten diese komplex herzustellenden Klettverschlüsse überhaupt erst in Serie gehen.»

Innovation und Kundennähe

Die Jakob Müller AG verkauft ihre Webmaschinen erfolgreich in alle Welt, und das seit bereits 125 Jahren. Wie schaffte es das Schweizer Unternehmen, sich so gut zu positionieren und im Gegensatz zu zahlreichen Textilunternehmen der Region diese Stellung zu behalten? «Wir sind erfolgreich, weil wir innovativ sind», erklärt Geschäftsführer Christian Kuoni. «Schon der Firmengründer war dank Neuentwicklungen der Konkurrenz oft voraus.» Dazu gehören zum Beispiel die erste Reissverschluss-Bandwebmaschine im Jahr 1918 oder heute das jüngst entwickelte Kleideretikett mit integriertem Chip, der einerseits als Diebstahlschutz dient, andererseits zu Logistikzwecken genutzt werden kann.



Führend seit 125 Jahren: die Fricktaler Webmaschinen.

Doch auch bei der Jakob Müller AG sichert nicht nur die Innovation allein das Fortbestehen des Unternehmens. Christian Kuoni, der nicht erst seit seinem Eintritt in die Jakob Müller AG im Jahr 1992 die Textilbranche kennt, sondern schon in früheren Jahren Textilunternehmen im Kanton Zürich geführt hat, betont: «Wer nicht nach Asien expandiert, kann auf die Länge ein gesundes Unternehmen nicht garantieren. Die Märkte haben sich nach Asien verschoben.» Schon früh ist die Jakob Müller AG ins Ausland gegangen. 1977 wurde ein Sitz in Deutschland gegründet, weitere Standorte in Europa, Nordamerika, Südamerika und Asien kamen dazu. Gebaut werden die Webmaschinen aber nach wie vor in Frick. «Der Standort Frick mit der Teilefertigung im benachbarten Möhlin bleibt unser Herzstück», erklärt Kuoni. «Die Jakob Müller AG ist nach wie vor ein Familienunternehmen, das im Fricktal verwurzelt ist, und da wollen wir auch bleiben.»

Positiver Blick in die Zukunft

Die Jahre 2008 und 2009 seien die schwierigsten der Firmengeschichte gewesen. Vier Monate ohne Bestellung hätten an der Existenz gekratzt, brachten den ersten Stellenabbau. «Das hat weh getan. Noch heute spüren wir die Auswirkungen dieser Zeit», sagt der Geschäftsleiter. Doch dank der weltweit verteilten Standbeine sei das Unternehmen heute gesund und blicke positiv in die Zukunft. «Dank guten Leuten, guten Produkten und viel Leidenschaft schaffen wir es», betont Christian Kuoni stolz.

– Daliah Kremer

Jakob Müller AG
Seit 125 Jahren entwickelt die Jakob Müller AG innovative Technologien für die Band- und Schmaltextilienindustrie und ist heute der weltweit führende Anbieter auf dem Markt. Weltweit sind mehr als 1000 Mitarbeitende auf vier Kontinenten für das Schweizer Familienunternehmen tätig. Knapp 500 Mitarbeitende, davon rund 60 Lernende, sind am Hauptsitz in Frick sowie in der Teilefertigung in Möhlin beschäftigt.

Die neuesten Webmaschinen werden per Handheld gesteuert.



AAA-Seminare

Arbeitnehmervertretungen ausbilden?

Die Ausbildung von Mitgliedern einer betrieblichen Arbeitnehmervertretung ist eine wichtige Voraussetzung, damit diese ihre Funktion als Bindeglied zwischen Arbeitnehmern und Arbeitgebern optimal wahrnehmen. Sie können gut geschult in Krisensituationen einen wesentlichen Beitrag zu einer besseren Verständigung leisten, Konflikte an der Basis lösen und kompetente Auskünfte erteilen.

Die MEM-Industrie legt seit Jahren grossen Wert auf die Ausbildung der Arbeitnehmervertretungen, da diese eine wichtige Voraussetzung für eine erfolgreich gelebte Sozialpartnerschaft darstellen. Die «Arbeitsgemeinschaft für die Ausbildung von Mitgliedern der Arbeitnehmervertretungen in der Maschinen-, Elektro- und Metallindustrie» (AAA) ist eine paritätische Gemeinschaft, getragen von Swissmem und weiteren Sozialpartnern. Kernaufgabe der AAA ist es, der Arbeitnehmervertretung die Eckpunkte der Vereinbarung in der MEM-Industrie zu vermitteln; dazu werden Grundlagen- und Vertiefungsseminare durchgeführt. Ein weiteres Ausbildungsangebot gilt Stiftern von betrieblichen Personalvorsorgeeinrichtungen. Ergänzend werden Seminare für Sitzungs- und Verhandlungstechnik durchgeführt. Vom AAA-Veranstaltungsangebot können alle Arbeitnehmervertreterinnen und -vertreter profitieren, die in Mitgliedfirmen tätig sind, auch wenn sie nicht dem GAV der MEM-Branche unterstellt sind.

Eine Übersicht über die angebotenen Seminare finden Sie unter <http://aaa.swissmem.ch>



Neu kann der Lehrgang mit einem Certificate of Advanced Studies (CAS) abgeschlossen werden.

zukünftige Absolventen erhalten das CAS der Kalaidos Fachhochschule, das die Basis für das Weiterstudium zur Diplom- (DAS) oder gar Masterstufe (MAS) legt. So wird der Wert des Zertifikats für die Teilnehmenden erhöht. Der Lehrgang behält die industriespezifische Praxisorientierung und unterstützt Führungskräfte in Entwicklung, Projektmanagement, Verkauf und Produktion bei der Bewältigung ihrer Herausforderungen.

Mitarbeitende von Swissmem-Unternehmen erhalten 5 Prozent Ermässigung, wenn sie MAS- und EMBA-Lehrgänge der Kalaidos Fachhochschule absolvieren. Ein neuer Beirat – bestehend aus Führungskräften von Swissmem-Unternehmen – prüft zudem die Lancierung einer speziellen industriespezifischen Vertiefungsrichtung «Industrial Management» für den Lehrgang mit Abschluss als Executive Master of Business Administration (EMBA).

Weitere Informationen unter www.swissmem-kaderschule.ch

Internationale Ausstellung für Metallbearbeitung

Bereits auf Erfolgskurs

Die AMB, internationale Ausstellung für Metallbearbeitung, die vom 18. bis 22. September 2012 auf dem Gelände der Messe Stuttgart stattfindet, befindet sich auf Erfolgskurs. Über 1300 Aussteller aus 27 Ländern werden erwartet. **Auf Platz 1 der Auslandsbeteiligungen liegt traditionell die Schweiz mit 65 angemeldeten Ausstellern, gefolgt von Italien, Spanien und Japan.** Aber auch aus Australien, Brasilien, der Russischen Föderation, Korea und den USA sind Aussteller auf der AMB 2012 vertreten. Zu den Ausstellern aus der Schweiz gehören Agathon, Agie Charmilles, Extramet, Fraisa, Mikron und Tornos. Im Zentrum des AMB-Angebots steht die Zerspanntechnik mit den drei Bereichen spanende und abtragende Werkzeugmaschinen sowie Präzisionswerkzeuge. Hinzu kommen Anbieter aus der Messtechnik und Qualitätssicherung, der Robotik, der Werkstück- und Werkzeughandhabungstechnik, dem Softwarebereich und dem Engineering sowie Bauteile, Baugruppen und Zubehör. Die AMB richtet sich an alle technischen Entscheider und Produktionsverantwortlichen der Abnehmerbranchen Werkzeugmaschinen und Präzisionswerkzeuge.

Weitere Informationen finden Sie unter www.messe-stuttgart.de

CAS-Lehrgang Leitende Ingenieure

Erfolgreiche Kooperation mit Kalaidos

Die Kooperation der Swissmem Kaderschule mit der Kalaidos Fachhochschule zeigt erste Erfolge. Neu wird der Lehrgang für leitende Ingenieure zum Certificate of Advanced Studies (CAS) auf Fachhochschulstufe ausgebaut und ab Frühjahr 2012 entsprechend angeboten. Bereits seit 1990 wird diese Weiterbildung von der Swissmem Kaderschule durchgeführt. Bis heute haben über 400 Teilnehmende mit einem Swissmem-Zertifikat abgeschlossen. Aktuelle und

Unterstützung der Marktüberwachung

Online-Plattform lanciert

Infolge der ungenügenden Marktüberwachung bei Investitionsgütern gelangen viele nicht konforme Maschinen auf den europäischen Markt. Sieben europäische Branchenverbände aus der Maschinenindustrie haben aus diesem Grund eine Online-Plattform lanciert, welche **die Marktüberwachungsbehörden in den europäischen Ländern unterstützt** bei der Beurteilung, ob Maschinen den gesetzlichen Anforderungen entsprechen. Die Website umfasst eine Datenbank mit technischen Unterlagen aus diversen Branchen der europäischen Maschinenindustrie. Die Informationen sind nach Sektoren gegliedert und werden in mehreren Sprachen zur Verfügung gestellt.

Weitere Informationen sind abrufbar unter www.machinery-surveillance.eu



Werden in Zukunft auch Schweizer Bahnhöfe so aussehen?

TECMANIA Themen im April

Bahnhof der Zukunft

Als Einkaufs- und Vergnügungszentrum mit Gleisen präsentiert sich der topmoderne Bahnhof in der japanischen Stadt Kyoto. Solch moderne Bahnhöfe sind auch Vorbilder für die Schweiz. Aktuell baut die SBB zwischen Altstetten, dem Hauptbahnhof Zürich und dem Bahnhof Oerlikon die neue Durchmesserlinie. Dabei entsteht der neue und vor allem unterirdische Bahnhof Löwenstrasse. Die Passagiere können sich auf bessere Zugverbindungen und neue Einkaufsmeilen freuen.

Alle E-Magazine finden Sie auf www.tecmania.ch

Änderung in der Swissmem-GL

Neuer Leiter Fachgruppen

Beat F. Brunner hat bei Swissmem seine Tätigkeit als neuer Bereichsleiter Fachgruppen angetreten. Beat F. Brunner hat in der Industrie gearbeitet und kennt die Fachgruppen aus Sicht des Swissmem-Kunden. Der Berufseinstieg nach dem ETH-Studium erfolgte in der Forschung an der ETH Zürich sowie als Mess-



Beat F. Brunner ist seit Januar 2012 Bereichsleiter Fachgruppen bei Swissmem.

technik- und Verkaufsingenieur. Später wechselte er zum Eidgenössischen Flugzeugwerk in Emmen (heute RUAG Aerospace). Zuletzt war Beat F. Brunner bei der Acutronic AG als Vice President Customers & Markets tätig und leitete den Verkauf für die Märkte Europa und Asien.

*b.brunner@swissmem.ch,
Telefon 044 384 41 11*

Neuer Leitfaden

System für Qualitätsmanagement

Swissmem hat für überbetriebliche Kurse ein zertifizierbares Qualitätsmanagementsystem (ÜK-QM) entwickelt. Basis dafür bildet ein Leitfaden, der alle nötigen Informationen zur **Einführung eines QM-Systems** im Betrieb enthält. Weiter steht den ÜK-Anbietern für Qualitätssicherung und Kursmanagement ein webbasiertes System zur Verfügung.

Information unter: www.swissmem-berufsbildung.ch > News

6. SWISSMEM INDUSTRIETAG

DONNERSTAG, 21. JUNI 2012
MESSEZENTRUM ZÜRICH
TÜRÖFFNUNG AB 13.00 UHR
WALLISELLENSTRASSE 49, 8050 ZÜRICH

Neue Märkte – neue Chancen

Die Schuldenkrise in der EU führte zu einer massiven Aufwertung des Schweizer Frankens und wirkte sich negativ auf die europäische Konjunktur aus. Schmerzhaft wurde spürbar, dass die Schweizer Maschinen-, Elektro- und Metall-Industrie (MEM-Industrie) stark vom europäischen Markt abhängig ist. Die künftigen Wachstumsmärkte für die MEM-Industrie liegen ausserhalb Europas. Durch die Erschliessung neuer Märkte lassen sich die Konjunktur- und Währungsrisiken besser diversifizieren.



Hans Hess

Präsident Swissmem

Dipl.-Ing. ETH, MBA University of Southern California. VR-Präsident Comet Holding AG, Reichle & de Massari Holding AG, VR Burckhardt Compression Holding AG und Schaffner AG. Während vier Jahren Mitglied des ETH-Rates. Präsident des Beirates von WTT Chost.



Didier Burkhalter

Bundesrat

Vorsteher des Eidgenössischen Departements für auswärtige Angelegenheiten. Vormalig Vorsteher des Eidgenössischen Departements des Inneren. 2003–2007 Nationalrat und 2007–2009 Ständerat, Stadtpräsident und Gemeinderat der Stadt Neuenburg. Lizenziat der Wirtschaftswissenschaften an der Universität Neuenburg.



Rob Davies

Handels- und Industrieminister Südafrika

Als Mitglied des African National Congress (ANC) ist Rob Davies Parlamentsmitglied seit 1994. Nach vier Jahren als Stellvertreter stieg er 2009 in die aktuelle Position des Ministers auf. Er ist Doktor der Politikwissenschaften (Universität von Sussex, UK), hat einen Masterabschluss in Intern. Beziehungen (Universität von Southampton, UK) und ist ausgebildeter Ökonom (Rhodes University).



Francesco Gherzi

Managing Partner der Gherzi Gruppe

lic. oec. HSG, Vorsitzender der Schweizerisch-Indischen Handelskammer. Die Gherzi Gruppe, gegründet 1929 in Zürich, ist heute das weltweit führende Consulting-Unternehmen für die Textil- und Bekleidungsindustrie. In Indien ist die Gherzi Gruppe seit 1960 als Anbieterin von Engineering-Services für Industriekunden tätig.



Kurt Haerri

GL-Mitglied bei Schindler Aufzüge AG, Ebikon, Dipl. Ing. FH, EMBA HSG

Seit 1987 bei Schindler, davon 7 Jahre in China. Seit April 2009 für die Top Range Division, das weltweite Competence- und Profit Center für Hochleistungsaufzüge von Schindler, verantwortlich. Zudem seit 2006 Präsident der Wirtschaftskammer Schweiz–China. Nebenamtlich Dozent an der ETH Zürich.



Stefan Flückiger

Botschafter

Leiter der schweiz. OECD-Delegation in Paris. Koautor von «Globalisierung: die zweite Welle – was die Schweiz erwartet». Seit 1989 Diplomat im EDA. Studium der Literatur, Geschichte und Volkswirtschaft an der Universität Zürich/Yale University (USA). Zwischen 2002 und 2006 mitverantwortlich beim Aufbau des Think Tanks «Avenir Suisse» in Zürich.

Den gesamten Nachmittag moderiert Mireille Jaton.
Weitere renommierte Referenten sind angefragt.
Anmeldung unter www.swissmem.ch/industrietag