

# SWISSMEM NETWORK

## 2/12 Neue Chancen gezielt nutzen

Bundesrat Didier Burkhalter und der süd-afrikanische Handels- und Industrieminister Rob Davies am Industrietag 2012.

Seite 6



### Richtig fokussieren

Wie Cleantech Switzerland zu nachhaltigen Aufträgen verhilft. *Seite 10*

### Erfolgreich in Russland

Die Grösse des Landes ist Herausforderung und Chance zugleich. *Seite 14*



Peter Dietrich, Direktor Swissmem

### «Man soll zu seinem Freund sich machen, ...

... was man nicht aufhalten kann.» Mit diesem chinesischen Sprichwort umriss unser Präsident Hans Hess am Swissmem Industrietag den Umgang mit der unaufhaltsamen Veränderung des Weltmarktes. Unsere stark exportorientierten Unternehmen sind unablässig gefordert, sich in ihrer internationalen Geschäftstätigkeit auf neue Entwicklungen und Situationen auszurichten. Der Absatz in den etablierten Märkten stagniert, und es gilt, in dynamischere Märkte ausserhalb Europas vorzustossen. Diesen Wachstumsmärkten war der Industrietag gewidmet, aus politischer und wirtschaftlicher Sicht wurden die Chancen und Herausforderungen eines unternehmerischen Engagements in den so genannten BRICS-Staaten beleuchtet. Den Bericht dazu finden Sie ab Seite 6 in dieser Ausgabe.

Die Perspektiven für die MEM-Industrie können grundsätzlich positiv beurteilt werden, auch wenn der globale Wettbewerb sich ständig verschärft und der Druck auf die Unternehmen gross ist. Die Branche ist gut aufgestellt und in zukunftssträchtigen Bereichen tätig. Um einen solchen geht es im Interview mit Patrick Hofer-Noser, dem Präsidenten von Cleantech Switzerland, ab Seite 10. Cleantech hat sich zum globalen Megatrend entwickelt. Die MEM-Industrie hält mit ihren Technologien für einen schonenden und nachhaltigen Umgang mit den natürlichen Ressourcen eine starke Position in diesem Bereich. Die Schweiz als Innovationsweltmeister mit gleichzeitig stark verankertem Umweltbewusstsein bietet gute Voraussetzungen dafür.

*P. Dietrich*

#### 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

# Auf dem afrikanischen Kontinent ist Südafrika volumemässig der wichtigste Handelspartner der Schweiz. Im Jahr 2011 belief sich der bilaterale Warenaustausch auf rund 2,1 Milliarden

**Franken.** Die Schweiz exportierte Waren für fast 800 Millionen Franken nach Südafrika, während sie Güter im Wert von 1,32 Milliarden Franken importierte, so die Zahlen des EVD.



Schweizer Unternehmen nutzen die Chancen im aufstrebenden Russland. Seite 14



Wie können Unternehmen in Schwellenländern am besten Fuss fassen? An der Podiumsdiskussion des Swissmem Industrietags 2012 standen die Märkte China und Indien im Mittelpunkt. Seite 6

#### 04 Facts & Figures

Beim Maschinenexport pro Kopf belegt die Schweiz im internationalen Vergleich Platz 1.

#### 06 Industrietag 2012

Die Märkte der Schwellenländer bieten neue Chancen, wenn man die Spielregeln beachtet.

#### 10 Interview

Patrick Hofer-Noser, Präsident von Cleantech Switzerland, über bisher Erreichtes und die Zukunft der Exportplattform.

#### 13 News Inland

An den Berufsmeisterschaften zeigte der Nachwuchs während dreier Tage, was er draufhat.

#### 14 Exportmärkte

Die Grösse von Russland ist für Schweizer Unternehmen Chance und Herausforderung zugleich.

#### 16 Einblick in ein Unternehmen

Von einfachen Haushaltssicherungen bis zu individuellen Systemlösungen: Schurter-Produkte sind weltweit gefragt.

#### 18 75 Jahre GAV

Der GAV brachte der MEM-Industrie die Friedenspflicht, Mitarbeitervertretungen und die 40-Stunden-Woche.

#### 19 Agenda/Service

Aleardo Cattaneo ist neu Vizepräsident bei Swissmem.

# 55%

reduzierten die Swissem-Mitgliederfirmen ihre CO<sub>2</sub>-Emissionen seit dem Jahr 1990.

Konjunktur  
**Keine Aufhellung der Marktlage**

Die MEM-Industrie verzeichnete im ersten Quartal 2012 ein leichtes Umsatzplus von 2,1 Prozent. Die Auftrags-



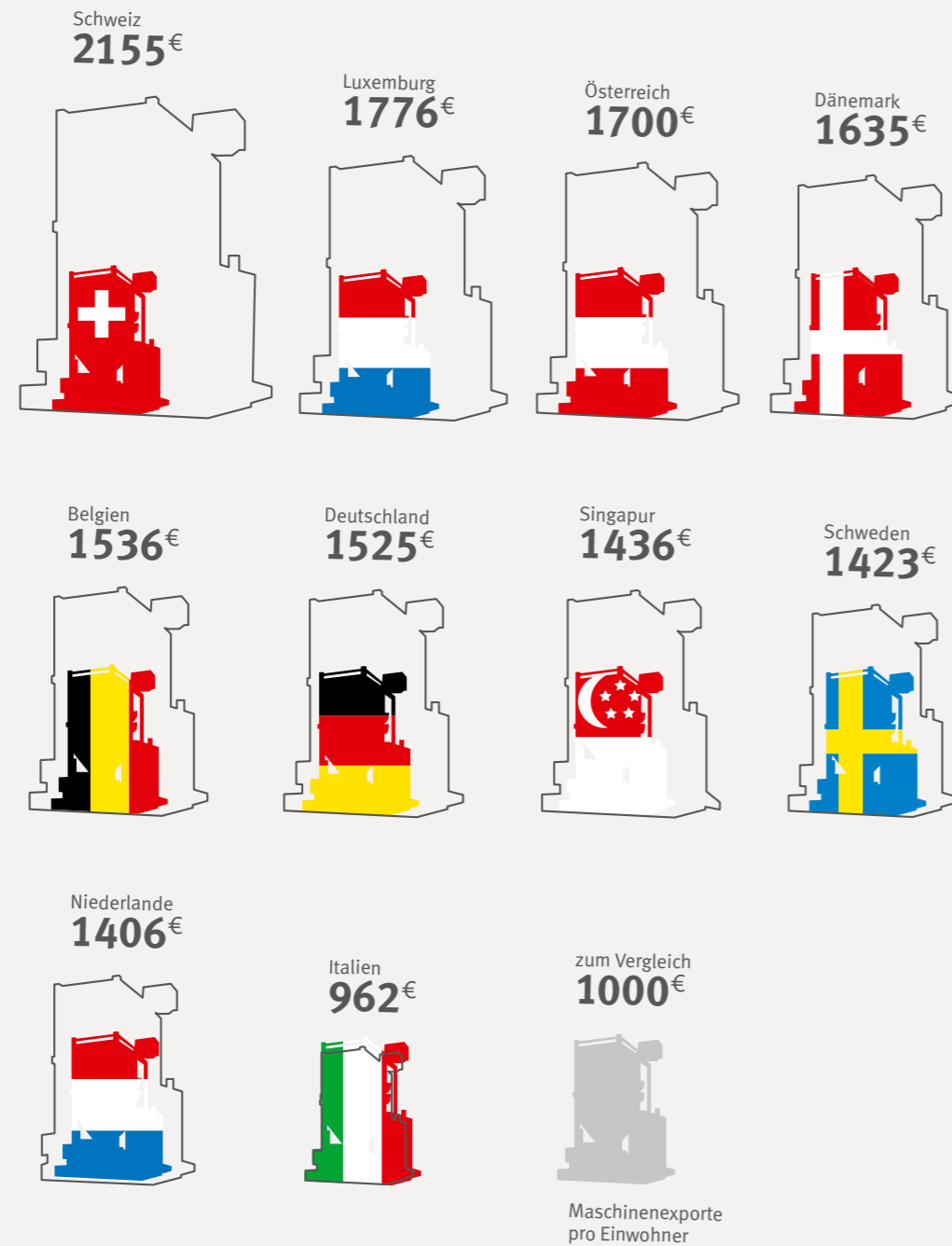
Einzig der US-Markt entwickelte sich im ersten Quartal 2012 positiv.

eingänge gingen im Vergleich zum Vorjahr jedoch um 16,8 Prozent zurück. Der anhaltend hohe Margendruck und die eingetrübte Stimmung in den wichtigsten Märkten **verlangen weiterhin eine hohe Anpassungsfähigkeit.** Aufgrund der geringen Investitionsbereitschaft in den Hauptmärkten geht die Mehrheit der Unternehmen derzeit von stagnierenden Auftragsengängen aus. Kamen zu Beginn des Jahres 2011 noch starke Impulse aus den asiatischen Märkten, so blieben diese zu Beginn des laufenden Jahres weitgehend aus. Positiv entwickelte sich im 1. Quartal 2012 der US-Markt mit einem Exportzuwachs von 6,6 Prozent.

Weitere Informationen finden Sie unter [www.swissem.ch](http://www.swissem.ch) > Medien

Auf einen Blick

## Wir sind Weltmeister!



*In absoluten Zahlen gerechnet nahm die Schweiz im Jahr 2010 Rang 10 unter den wichtigsten Maschinenexportländern der Welt ein. Betrachtet man die Exporte pro Kopf der Bevölkerung, ist die Schweiz gar Weltmeister. Dank Innovation und hoher Fertigungsqualität können sich die Schweizer Unternehmen erfolgreich auf den Weltmärkten behaupten. Ausserdem hat die Bedeutung des Servicegeschäfts zugenommen.*

QUELLE: SWISSEM

V-Zug gewinnt Export Award  
**Erfolgreich in Russland**

Bereits zum fünften Mal wurde am Aussenwirtschaftsforum der Osec der «Export Award» verliehen. Dieser zeichnet Unternehmen aus, welche ihr Expansionsvorhaben für einen klar definierten Zielmarkt systematisch, zielgerichtet und konsequent umsetzen. Das Unternehmen **V-Zug erhielt den Preis in der Kategorie «Success»**. V-Zug ist Schweizer Marktführerin für Haushaltgeräte und expandiert nach Russland. Mittlerweile verfügt das Unternehmen über je einen Showroom in Moskau und St. Petersburg sowie Ausstellungen in hochwertigen Küchenstudios.

Weitere Informationen unter [www.osec.ch](http://www.osec.ch) und [www.vzug.com](http://www.vzug.com)



Bundesrat **Johann Schneider-Ammann** und Osec-Präsidentin **Ruth Metzler-Arnold** gratulieren **René Fankhauser** (Mitte), Exportleiter bei V-Zug.

10 Jahre Swissem Symposium

### Mit Innovation von Outsourcing zu Reshoring

In einem globalisierten Umfeld kommt der Innovation entscheidende Bedeutung zu, um vermeintlich verlorene Produktion in den traditionell industrialisierten Ländern zu halten und sogar wieder dahin zurückzubringen. Namhafte Referenten erörtern die Thematik, eröffnen Perspektiven und bieten Denkansätze. Am Donnerstag, 30. August 2012, wird die Veranstaltung zum zehnten Mal durchgeführt.

Informationen und Anmeldung unter [www.swissem.ch/Veranstaltungen](http://www.swissem.ch/Veranstaltungen)



**«Gewinnen Sie für Ihr Unternehmen in China lokale Champions und integrieren Sie diese in Ihre Organisation.»**

Kurt Haerri, Präsident Wirtschaftskammer Schweiz-China

QUELLE: SWISSEM INDUSTRIETAG 2012. REFERAT «CHINA: SEGEN ODER FALLE?»

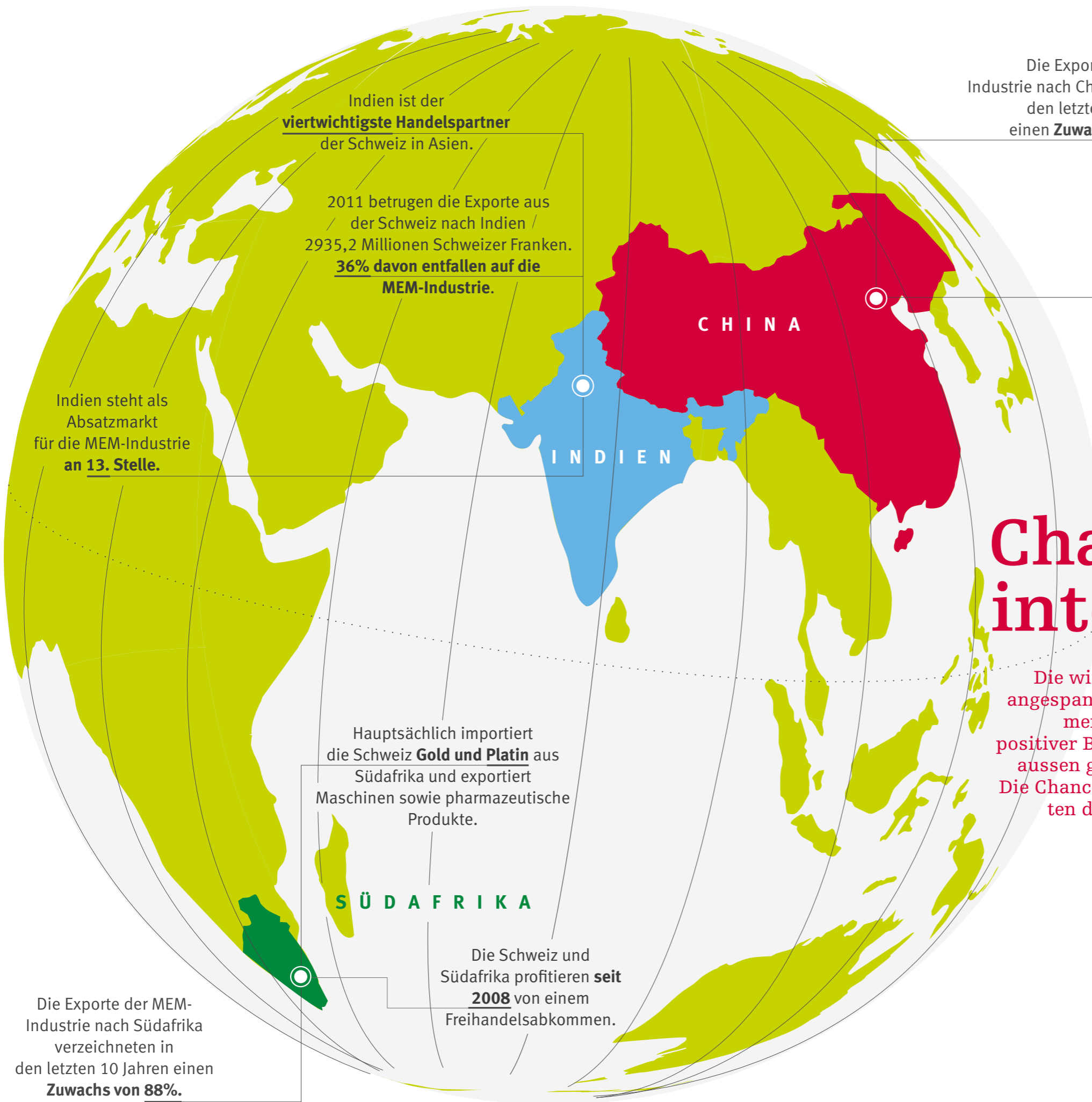


Swissem macht sich in Bundesbern für die Interessen der Branche stark.

### Interessenvertretung **Politische Ziele**

Die Unternehmen der MEM-Industrie stehen in einem globalen Wettbewerb. Um bestehen zu können, investieren sie kontinuierlich in ihre Konkurrenzfähigkeit. Neben Unternehmertum und Innovationskraft beeinflussen die ordnungspolitischen Rahmenbedingungen nachhaltig ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit. Deshalb setzt sich Swissem auf nationaler politischer Ebene für die Interessen der Branche ein. **In der Legislatur 2012–2015 kommt es zu einer Vielzahl wichtiger politischer Entscheide** in den Bereichen Arbeitsmarkt- und Sozialpolitik, Aussenwirtschafts- und Migrationspolitik, Energie- und Klimapolitik sowie Forschungs- und Innovationspolitik.

Eine Übersicht zu den Positionen von Swissem finden Sie unter [www.swissem.ch](http://www.swissem.ch) > Politik > Politische Ziele 2012-2015



## Chancen weltweit intelligent nutzen

Die wirtschaftliche Lage ist zwar angespannt, dennoch wurde am Swissmem Industrietag 2012 ein positiver Blick nach vorne und auch nach aussen geworfen. Das Fazit war klar: Die Chancen stecken in den neuen Märkten der aufstrebenden Länder.

BRICS-Staaten Brasilien, Russland, Indien, China und Südafrika, ganz entsprechend der Schweizer Exporttradition: «Die Schweiz verdankt einen erheblichen Teil ihres Wohlstandes der Exportwirtschaft», betonte Hess. Die Schweiz brauche eine starke, international ausgerichtete Industrie. «Unser Binnenmarkt ist zu klein, als dass wir uns nur darauf konzentrieren könnten. Unsere Firmen brauchen den Weltmarkt», erklärte der Swissmem-Präsident. Entsprechend sei wichtig, am Wachstum dieser aufstrebenden Länder teilzuhaben und vor Ort aktiv zu sein. Dies sei nicht nur eine Chance für den Exportmarkt, sondern stärke auch den Standort Schweiz und somit die Arbeitsplätze hierzulande. Dabei entspricht das traditionelle Bild eines Unternehmens, das in der Schweiz produziert und seine Güter exportiert, häufig nicht mehr der Realität. Viele Unternehmen sind nicht nur mit Verkaufs- und Serviceorganisationen, sondern auch mit Einkauf und eigener Pro-

**H**ans Hess bezeichnet sich selber als optimistischen Menschen. Entsprechend stellte der Swissmem-Präsident am diesjährigen Industrietag weder den starken Franken noch die weltweit schwache Konjunkturlage ins Zentrum. Vielmehr ging es um die Chancen, die sich der MEM-Industrie bieten. Hess sieht diese Chancen im Aufbau neuer Märkte in den sogenannten



LINKS: Handels- und Industrieminister **Rob Davies** (oben) sowie Unternehmer **Kurt Haerri** (Mitte) gehörten zu den Referenten, die den 1000 Gästen im Publikum (unten) spannende Facts über Südafrika und China erzählten. MITTE: **Bundesrat Didier Burkhalter** sprach über die wichtige Rolle der Schweiz. Auch das leibliche Wohl kam nicht zu kurz (unten). RECHTS: **Swissmem-Präsident Hans Hess** (oben) begrüßte das Publikum. Der **Bundesrat** (unten) kam per Helikopter. OBEN QUER: Pause und Apéro gaben Gelegenheit zu spannenden Gesprächen.

duktion in diesen Märkten präsent. Doch optimistisch in die Zukunft zu blicken, heisst nicht, blauäugig zu sein, sondern die gebotenen Chancen der Globalisierung intelligent zu nutzen.

Hess betonte, dass schon zahlreiche Firmen erfahren mussten, wie langwierig und kostenintensiv es sei, in den BRICS-Staaten auf Dauer Fuss zu fassen. Auch sei der Know-how-Transfer immer mit Risiken verbunden. Noch immer aber gibt es Handelshemmnisse, welche die Marktchancen der Schweizer Exporteure unmittelbar beeinträchtigen. Der Abschluss von Freihandelsabkommen ist daher von grosser Bedeutung für die Schweizer Industrie, damit sie in den Zielmärkten mit gleich langen Spiessen am Wettbewerb teilnehmen kann.

**Interessen wahren, Werte fördern**

Wie wichtig das Miteinander sei, betonte auch Bundesrat Didier Burkhalter. «Wie sieht unsere Zukunft bezüglich Umwelt, Energie, Zugang zu Wasser und Nahrung aus? Die Welt, Europa und die Schweiz: Wir alle stehen an einem Scheideweg.» Die Schweiz spiele bei der Problemlösung eine wichtige Rolle, und dabei gelte es, die Interessen zu wahren und gleichzeitig die Werte zu fördern. «Darum braucht die Schweiz eine klare aussenpolitische Stra-

**«Wir verdanken unseren Wohlstand zu einem grossen Teil der Exportwirtschaft.»**

Hans Hess

ategie, die ihr Kompass und Leitfaden in dieser Welt ist», betonte Bundesrat Burkhalter. Der Bundesrat verfolge drei klare Prioritäten: die Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz, einen Beitrag zur Entwicklung eines multilateralen Regelwerks, das den Austausch fördere, sowie den Ausbau der bilateralen Beziehungen zu Europa und der restlichen Welt, insbesondere mit Freihandelsabkommen.

**Rohstoffe sehr gefragt**

Als Beispiel erwähnte Bundesrat Burkhalter Myanmar, ein Land mit enormem wirtschaftlichem Potenzial und gleichzeitig schwerwiegenden Problemen wie Kinder-

**«Die ganze Welt steht heute an einem Scheideweg.»**

Bundesrat Didier Burkhalter

**«Nehmen Sie Tempo und Geld raus.»**

Kurt Haerri

arbeit und Jugendarbeitslosigkeit. Hier könne sich die Schweiz aktiv an der Verbesserung der Lage beteiligen.

Am Morgen bei Bundesrat Johann Schneider-Ammann, dann zu Besuch bei Unternehmen, am Nachmittag als Referent am Industrietag: Der südafrikanische Handels- und Industrieminister Rob Davies hatte ein dichtes Programm. Den rund 1000 Gästen erzählte Davies Informatives über das aufstrebende Land auf dem afrikanischen Kontinent. Gefragt ist Südafrika vor allem wegen der Rohstoffe. Die Schweiz importiert neben Gold hauptsächlich Platin. Exportiert werden vor allem Maschinen und pharmazeutische Produkte. In Südafrika sind Tochterfirmen von über 100 Schweizer Unternehmen tätig.

Anschliessend gehörte die Bühne in erster Linie den Unternehmern, die von ihren Erfahrungen mit den aufstrebenden Ländern und Märkten sprachen. Kurt Haerri, Geschäftsleitungsmitglied bei Schindler Aufzüge AG und Präsident der Wirtschaftskammer Schweiz-China, fragte: «Ist China Segen oder Falle?» Haerri betonte, dass die Schweiz vom Handel mit China enorm profitiere. Er empfiehlt aber allen, die in China tätig sein wollen: «Nehmen Sie Tempo und Geld raus.» Es brauche Zeit, um in China Fuss zu fassen, und Fehler mache jeder. Doch so würden Fehler weniger kosten.

Die Märkte China und Indien standen bei der Podiumsdiskussion im Zentrum. Botschafter Stefan Flückiger, Leiter der schweizerischen OECD-Delegation in Paris, Francesco Gherzi, Managing Partner der Gherzi Gruppe und Vorsitzender der Schweizerisch-Indischen Handelskammer, sowie Alexander Hagermann, CEO der Schaffner Gruppe, betonten die ausgezeichneten Chancen der Schweiz in diesen Ländern. Schweizer Produkte geniessen einen sehr guten Ruf in diesen Märkten. Nicht zuletzt in Indien sei Swissness Trumpf.

– Daliah Kremer

**Drei Fragen an Hans Hess**  
**Duales System fördern**

**In diesem Jahr ist die Stimmung positiver als am Industrietag 2011. Woran liegt das?**

Die Branche ist gut aufgestellt und macht das Beste aus der schwierigen Situation. Dass die Talfahrt des Euro-kurses durch die Festlegung bei 1.20 Franken gestoppt wurde, gibt der Exportindustrie eine gewisse Stabilität. Die Unternehmen müssen aber grosse Anstrengungen machen, um konkurrenzfähig zu bleiben. Sorgen macht uns auch die Sicherung des Nachwuchses.



Hans Hess  
Präsident  
Swissmem

**Was ist der Grund dafür?**

Es fehlt an Bezugspersonen, die den Jugendlichen technische Berufe näherbringen. Eltern wünschen sich eine akademische Laufbahn für ihre Kinder. Die Wertschätzung für das duale Bildungssystem schwindet. Kommt hinzu, dass Lehrpersonen oft die Affinität zur Technik fehlt, weshalb auch in der Schule das Interesse für technische Zusammenhänge zu wenig geweckt wird. So entscheiden sich immer weniger junge Menschen für eine technische Berufslehre. Mit fatalen Folgen für unsere Branche.

**Was kann man dagegen tun?**

Wir müssen die Vorzüge des dualen Bildungssystems bekannter machen. Wer eine technische Berufslehre absolviert, hat beste Chancen im Arbeitsmarkt und gute Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten, die bis zur Hochschule reichen. Swissmem engagiert sich in der Nachwuchsförderung mit der Kampagne tecmania.ch. Unternehmen können ebenfalls einen Beitrag leisten, indem sie Schülern vor Ort die Vorzüge der technischen Berufe vorstellen.

# «Wir wollen klar fokussieren»

**Patrick Hofer-Noser, Präsident von Cleantech Switzerland, über die Bedeutung dieser Exportplattform, über das Know-how von Schweizer Firmen und die Zukunft von Cleantech.**

**Herr Patrick Hofer-Noser, weshalb wurde Cleantech Switzerland gegründet?**

Die Exportplattform Cleantech Switzerland gibt es seit zwei Jahren. Während der letzten Finanzkrise wurde die Plattform im Rahmen der Stabilisierungsmassnahmen des Bundes gegründet. Von Anfang an waren Verbände – 16 Verbände sind heute Mitglieder von Cleantech Switzerland – und die durch sie vertretenen Firmen unsere Kunden. Wir haben in den Fokusmärkten ein Scouting nach Cleantech-Projekten durchgeführt und so im Ausland Projekte für die Firmen gefunden.

**Sie sagen, dass die Situation heute eine andere ist. Weshalb braucht es Cleantech Switzerland trotzdem?**

Heute steckt die Schweiz nicht mehr in einer Finanzkrise, dafür aber in einer Währungskrise. Der starke Franken erschwert den Export, jedoch gibt es nach wie vor Projekte in den Märkten, welche für Schweizer Firmen interessant sind. Diese müssen identifiziert werden. Wir setzen den Fokus ausschliesslich auf Cleantech, dies im Gegensatz zur Osec, welche eine breite allgemeine Beratung zu den Märkten liefert. Sind sich die Unternehmen klar, was sie in welchem Markt an kompetitiven Produkten haben, können wir optimale Unterstützung bieten. Der Erfolg unserer Plattform beruht darauf, Projekte im Ausland mit dem Angebot von Schweizer Firmen zu verknüpfen.

**Wie hat sich der Cleantech-Bereich weltweit verändert?**

Cleantech ist heute global zu einem Megatrend geworden. Energie, natürliche Rohstoffe, Metalle und sauberes Wasser werden je länger, je mehr zu Mangelware. Die Klimaproblematik betrifft mittlerweile alle Länder. Langfristig wird daher in nachhaltige Cleantech-Projekte investiert. Wir sprechen heute von weltweit über 120 Milliarden US-Dollar Investitionsvolumen für Cleantech-Programme.

**Wie definieren Sie Cleantech? Welche Produkte und Bereiche gehören dazu?**

Zum Bereich Cleantech gehören alle Technologien, die helfen, Ressourcen zu schonen, mit vorhandenen Ressourcen mehr zu erreichen, sowie Produkte und Technologien, die weniger CO<sub>2</sub> produzieren – von der Herstellung über den Betrieb bis zur Entsorgung. Das kann im Bereich der Gebäudetechnik, in der Mobilität, in der Wasseraufbereitung oder im Bereich Energie oder Recycling sein. Gerade die MEM-Industrie ist stark in diesen Bereichen. Es erstaunt deshalb nicht, dass Swissemem zu unseren wichtigsten Mitgliedern gehört.

**Wo liegen die Stärken der Schweizer Firmen in Bezug auf Cleantech?**

In den erwähnten Bereichen sind die Schweizer Firmen allgemein stark. Doch das ist nicht das Entscheidende. Die Frage ist, mit welchem Produkt welcher Markt bedient wird und wo Alleinstellungsmerkmale existieren. Darüber hinaus sind Referenzen wichtig und natürlich die Nachfrage im Markt. Eine interkulturelle Offenheit muss zudem vorhanden sein. Die Schweizer Firmen müssen bereit sein, viel Zeit zu investieren und vor Ort präsent zu sein.

**Welche Pläne haben Sie mit Cleantech Switzerland für die Zukunft?**

Wir haben das Projekt «Cube» lanciert. Diese Datenbank zeigt auf, welche Schweizer Firma mit welchen Produkten und Dienstleistungen in welchen Märkten unterwegs ist oder sein will. Innerhalb dieses Projektes kann viel fokussierter dargestellt werden, was die Schweiz in welchem Land an Technologien anbietet und welche Projek-

**Zur Person**  
Patrick Hofer-Noser (46) machte eine Lehre als Elektromechaniker, holte dann die Matur nach und studierte Elektrotechnik an der ETH Zürich. Patrick Hofer-Noser promovierte in den Bereichen Leistungselektronik und Antriebstechnik. Im Jahr 2001 erfolgte die Gründung der eigenen Firma «3s Swiss Solar Systems». 2010 fusionierte das Unternehmen mit Meyer Burger in Thun. Dort ist Patrick Hofer-Noser seither verantwortlich für erneuerbare Energiesysteme. Seit 2011 ist er Präsident von Cleantech Switzerland, das er als Teilzeitmandat führt.

**«Cleantech ist ein globaler Megatrend.»**



Patrick Hofer-Noser: Will der Schweizer Cleantech-Branche weltweit einen Namen machen.

te seitens der Firmen gesucht werden. Dieser Würfel wird anlässlich der Bot-schafterkonferenz im August vorgestellt.

**Wie werden Sie die Daten verwenden können?**

Der Cube liefert unternehmensspezifische Informationen für das Aussennetz. Auf einen Blick ist sichtbar, was die Schweizer KMU-Landschaft zu bieten hat und welche Projekte interessant sind. So können wir viel zielgerichteter suchen. Durch den Cube vermeiden wir, dass wir nach Projekten suchen, für die das Schweizer Angebot nicht kompetitiv genug ist oder der Ex-

portwille beim KMU fehlt.

**Welche Länder sind an den Schweizer Cleantech-Produkten besonders interessiert?**

Unsere Nachbarländer sind wichtige Exportmärkte. Cleantech Switzerland kann und will nicht alle Länder abdecken. Wir wollen helfen, wo der Markteintritt komplexer ist, aufgrund der Kultur oder des politischen Systems. China, Indien, Brasilien, Russland – dort können wir echte Unterstützung bieten. Mit China pflegen wir eine langjährige und gute Beziehung. Davon konnten Cleantech Switzerland und unsere Mitglieder schon öfters profitieren.

**Wo steht die Schweiz bei Cleantech im internationalen Vergleich?**

Die Schweiz ist sehr innovativ, doch es bestehen Hemmungen, unsere Fähigkeiten und unsere Lösungen klar zu positionieren. Wir haben eine Pharmaindustrie, eine Finanzindustrie, aber haben wir eine geschlossen auftretende Cleantech-Industrie? Als Vorbild sehe ich Schweiz Tourismus. Diese Plattform hat es verstanden, die Schweizer Tourismusbranche hervorragend im Ausland zu positionieren. Dort treten alle Akteure unter einem Label auf. Das wünsche ich mir auch für Cleantech. Die Schweiz steht für Innovation, Qualität und Nachhaltigkeit. Studien zeigen, dass dies im Ausland nur bedingt wahrgenommen wird. Dies ist eine grosse Chance für die Schweiz, mit Cleantech ein Zeichen zu setzen.

**«Wir helfen, wo der Markteintritt komplex ist.»**

**Können Sie ein Beispiel nennen?**

Auch die Schweiz hatte vor 40 Jahren offene Deponien, die gibt es heute nicht mehr. Das Abfallproblem hat die Schweiz mit innovativen Systemen, Technologien und Lösungen nachhaltig gelöst. Die Schweiz rezykliert und produziert daraus Energie, Strom und Wärme. Der Kehrriech wird nutzbringend und nachhaltig in die Energieplanung einbezogen. Diese Erfahrung wollen wir auch in anderen Ländern zur Anwendung bringen. Zudem sind wir Schweizer sehr gut im Systemdenken. Das ist sehr wichtig.

**Weshalb?**

Schweizer Ingenieure und Planer haben nach wie vor einen sehr guten Ruf, nicht zuletzt dank unseres Bildungssystems. Nehmen Sie die Gebäudeplanung: In der Schweiz wird mit dem Anspruch gebaut, den Energieverbrauch möglichst tief zu halten. Dies beeinflusst die Wahl der Energiezuführung, die Dämmung, die Art der Fenster, ja gar die physische Positionierung des Gebäudes. Kurz: Das Gebäude wird als System gebaut. Bei der Planung wird die gesamte «Cleantech-Wertschöpfungskette» beachtet. Dies müssen wir im Ausland verkaufen.

**Heute wird Cleantech Switzerland vom Bund finanziert. Wird das so bleiben? In welche Richtung wird sich Cleantech Switzerland entwickeln?**

Mit öffentlichen Mitteln ist man zum Service public verpflichtet. Cleantech Switzerland kann und darf aber nicht alle Begehrlichkeiten befriedigen. Klares Ziel von Cleantech Switzerland ist es, den Schweizer KMU Aufträge im Ausland zu ermöglichen. Im Inland arbeiten wir mit den Verbänden zusammen, im Ausland mit dem Aussennetz der Schweiz und privaten Dienstleistern. Öffentliche Aufgaben, etwa Messeunterstützung oder Organisation von Wirtschaftsreisen sowie die allgemeine Marktberatung, nimmt die Osec wahr. Cleantech Switzerland wird sich weiterhin auf das Matching des Angebots in der Schweiz mit der Nachfrage im Ausland im Bereich Cleantech konzentrieren.

**«Die Branche muss sich besser positionieren.»**

*Interview: Daliah Kremer*



Cleantech Switzerland pflegt enge, langjährige Kontakte zu China.

MEM-Berufsmeisterschaften

**Geschick und Konzentration gefragt**

Komplexe elektronische Schaltungen programmieren, Baupläne skizzieren, Anlagen steuern – von den Teilnehmern an den Berufsmeisterschaften in den Swissem-Berufen Elektroniker/in, Konstrukteur/in und Automatiker/in waren während dreier Tage höchste Konzentration und technisches Geschick gefragt. Vom 31. Mai bis 2. Juni haben sie in Bellinzona ihre Schweizer Meister erkoren. Die Bestplatzierten können sich nun **für die Berufsweltmeisterschaft 2013 in Leipzig qualifizieren**. Paul Hüppi, Leiter der Berufsmeisterschaften von Swissem, zeigte sich mit der Arbeitsatmosphäre sehr zufrieden. «Die Teilnehmer waren äusserst motiviert und konzentriert», erklärte er. «Verschiedene Berufe in einer Halle, dazu viel Betrieb und Lärm im Umfeld, das war durchaus mit der Situation an Berufsweltmeisterschaften vergleichbar.»



An den Berufsmeisterschaften 2012 zeigte der Branchennachwuchs, was er kann.

**Medaillenplätze erobert haben:**

**Konstrukteur/in**

- GOLD** Thomas Etterlin, Georg Utz AG, Bremgarten
  - SILBER** Cyrill Kobler, Müller Martini AG, Zofingen
  - BRONZE** Linus Walker, Scintilla AG, Solothurn
- Elektroniker/in**
- GOLD** Silvan Melchior, Paul Scherrer Institut, Villigen
  - SILBER** Janis Baumann, Keymile AG, Bern-Liebfeld
  - BRONZE** Adrian Pffner, msw Winterthur, Winterthur

**Automatiker/in**

- (Zweierteam)
- GOLD** Marco Hofer, Fritz Studer AG, Thun | **Luca Zoss**, Gilgen Door Systems AG, Schwarzenburg
- SILBER** Stefan Frutiger, Fritz Studer AG, Thun | **Dominic Loosli**, Ammann Schweiz AG, Langenthal
- BRONZE** Guy Lüthi, msw Winterthur, Winterthur | **Daniel Stern**, login Berufsbildung, Zürich



1912: Die alte Werkstätte von Jakob Faes (Bild oben). 2012: Die Inhaber der Faes AG: CFO Matthias P. Weibel (rechts) und CEO Philippe Morf (Bild unten).

Jubiläum

**100 Jahre state of the art**

2012 ist für Faes AG ein besonderes Jahr: Das Unternehmen feiert sein 100-jähriges Bestehen. Jakob Faes gründete 1912 die Firma und betrieb eine Werkzeugmacherei. In den folgenden Jahrzehnten entwickelte sich das Unternehmen zu einem Präzisionsteile- und Apparatetehersteller weiter. Im Rahmen einer Nachfolgelösung wurde Faes 2005 von einem Unternehmerteam übernommen und ist heute ein dynamisches, **weltweit tätiges KMU mit 120 Mitarbeitenden und einem Umsatzvolumen von rund 40 Millionen Franken**, das in der Schweiz zu den grössten industriellen Dienstleistern im Maschinenbau gehört.

Die Produktionsstätte in Wollerau SZ beherbergt Fräs- und Drehmaschinen der neusten Generation und ermöglicht die Produktion komplexer Teile und grosser Serien im eigenen Haus. Auch beim Laserbeschriften und in der Qualitätsprüfung kommt neuestes Equipment zum Einsatz. Das Leistungsspektrum von FAES umfasst komplette vor- und nachgelagerte Dienstleistungen und deckt die ganze Wertschöpfungskette ab. Für die Beschaffung und den Vertrieb profitiert Faes von seinen Tochtergesellschaften in den USA und in Tschechien. Durch sein internationales Supply Chain Management kann FAES seine Dienstleistungen zu sehr konkurrenzfähigen Preisen anbieten, ohne dass es bei der Qualität zu Abstrichen kommt.

Weitere Informationen zum Unternehmen finden Sie unter [www.faes.com](http://www.faes.com)

Zahlen und Fakten

**Swissem**

**Panorama 2012**

Die Publikation gibt einen umfassenden Einblick in die wirtschaftliche Situation und Entwicklung der Schweizer Maschinen-, Elektro- und Metall-Industrie. 2011 war ein schwieriges Jahr. Nach der Finanzkrise folgte die Schuldenkrise in der EU. **Der starke Franken und sinkende Margen machten der Branche zu schaffen.** Die aktuelle Situation ist durch Unsicherheit geprägt. Der Franken ist nach wie vor überbewertet, und die Konjunkturprognosen in den Hauptmärkten deuten nicht auf eine rasche Marktaufhellung hin.



Unter [www.swissem.ch](http://www.swissem.ch) > Publikation oder gedruckt über [postbuero@swissem.ch](mailto:postbuero@swissem.ch)

## Russland

# Landesgrösse als Herausforderung

Die Schweizer Industrie behauptet sich seit Jahren erfolgreich in Russland. Die Grösse des Landes erweist sich für die Unternehmen gleichzeitig als Chance und Hürde.

Im Jahr 1994 reisten erstmals 49 Schweizer Unternehmen nach Moskau, um an der «Metalloobrabotka» ihre Leistungen im Bereich Werkzeugmaschinen zu präsentieren. Seither ist die Bedeutung der Messe als Treffpunkt für den Aufbau von Geschäftsbeziehungen in die GUS-Staaten stetig gewachsen. Dieses Jahr im Mai waren 70 Firmen vor Ort – damit lag die Schweiz unter den ausländischen Teilnehmernationen auf Platz 2 hinter Deutschland. Viele der Firmen äusserten sich positiv über den Messeverlauf, zahlreiche Besucher seien mit konkreten Anliegen gekommen, was darauf hoffe lasse, dass sich das in der zweiten Jahreshälfte positiv auf Geschäftsabschlüsse auswirken werde.

Die Schweizer Industrie behauptet sich bereits seit Jahren erfolgreich in diesem Zielmarkt. Allein schon durch die enorme Grösse Russlands und damit die riesige Nachfrage gerade auch in der mechanischen Industrie besteht ein hohes Geschäftspotenzial. Russland weist seit Jahren ein vergleichsweise dynamisches Wirtschaftswachstum auf. Allerdings ist das Land in hohem Masse von seinen Rohstoffen abhängig, insbesondere von Erdöl und Erdgas. Die Energiewirtschaft trägt knapp einen Drittel zur Industrieproduktion bei und ist damit der wichtigste Sektor der russischen Volkswirtschaft. Auf politischer Ebene ist man bemüht, dieser Abhängigkeit entgegenzuwirken und die Diversifizierung sowie Liberalisierung der russischen Wirt-

## Facts &amp; Figures

## Russland

## Fläche:

17075 200 km<sup>2</sup>

## Bevölkerung:

142,5 Millionen (Schätzung 2008)

## BIP pro Kopf:

USD 13542 (Prognose 2011)

## Exporte aus der Schweiz:

1. Pharma: 2011: 41,2% (2010: 50,9%)

2. Maschinen: 2011: 20,9% (2010: 14,3%)

3. Uhren: 2011: 8,4% (2010: 7,3%)

QUELLE: OSEC

schaft voranzutreiben. Das Land investiert viel in die Modernisierung von Strassen, Transportinfrastruktur, Spitälern, Luftfahrt sowie seiner Industrie.

## Zugang über Nischenprodukt

Gerade die Grösse des Landes stellt jedoch auch eine Herausforderung für den Aufbau und die Pflege von Geschäftsbeziehungen dar. Es ist nicht einfach, für einen geplanten Markteintritt an die notwendigen Informationen und richtigen Kontakte zu kommen und in Erfahrung zu bringen, was für Projekte anstehen und in welchen Bereichen Investitionen geplant sind. Manchmal gelingt der Eintritt über ein gefragtes Nischenprodukt wie etwa bei der Willemin-Macodel SA. Das Unternehmen hat vor 30 Jahren mit Präzisionsmechanik für die Uhrenindustrie in Russland Fuss gefasst und konnte dann mit steigendem Bekanntheitsgrad den Kundenkreis auf weitere Branchen wie Luftfahrt und Mikrotechnik ausweiten. Heute verkauft Willemin-Macodel für den Bereich Fräsen und Drehen von hochkomplexen Werkstücken 5-Achsen-Bearbeitungszentren, Multiprozess-Bearbeitungszentren sowie Frontdrehmaschinen nach Russland.

Auch für die zeitnahe Erbringung von Serviceleistungen oder die Lieferung von Ersatzteilen können grosse Distanzen und Bürokratie zu Hürden werden. Gerade dieser Geschäftsbereich ist jedoch ein wichtiger Bestandteil für langfristige gute Kundenbeziehungen. Russische Käufer blieben in der Regel treu, wenn man sich konsequent auf ihre Bedürfnisse ausrichtete und der Beziehungspflege die nöti-

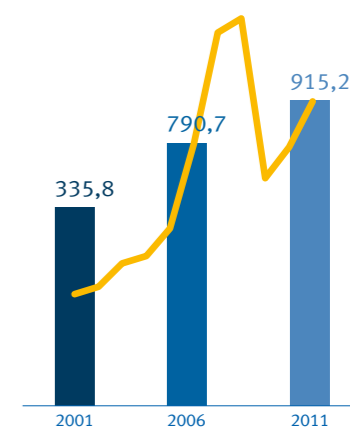
ge Aufmerksamkeit widmete, so Patrick Haegeli, stellvertretender Geschäftsführer bei Willemin-Macodel SA. Wert gelegt wird deshalb auf gut ausgebildete Techniker vor Ort, um bei Installation sowie Unterhalt der Präzisionswerkzeugmaschinen höchste Qualität zu gewährleisten. Das Unternehmen verfügt in Moskau über ein Büro für Verkauf und Serviceleistungen; für Handel und Vertrieb über das gesamte russische Territorium stützt es sich auf ein Netz von Agenten.

## Sprachkenntnisse wichtig

Um im Markt Russland erfolgreich zu sein, braucht es laut Stanislav Bondarev, Verantwortlicher Verkauf Russland bei der Mägerle AG, konkurrenzfähige Produkte und professionelle Verkäufer sowie Applikationsspezialisten, darüber hinaus seien Kenntnisse der russischen Gegebenheiten sowie die Beherrschung der Sprache wichtige Erfolgsfaktoren. Die Mägerle AG hat keine Vertretung und keinen Vertriebspartner in Russland, sondern arbeitet seit drei Jahren direkt von der Schweiz aus. Das Unternehmen verkauft hochpräzise Flach- und Profilschleifmaschinen, Hauptkunden sind Turbinenhersteller und die Autoindustrie. Das Geschäft mit Russland laufe gut, meint Bondarev, der aktuelle Anteil am Umsatz betrage 10 Prozent, und den hoffe man bis in zwei oder drei Jahren auf 15 Prozent ausbauen zu können.

Auch auf politischer Ebene ist man aktiv. Ende Mai fand eine Delegationsreise mit Staatssekretärin Marie-Gabrielle Ineichen-Fleisch nach Russland statt. Im Rahmen eines Treffens mit dem Vizeminister des russischen Wirtschaftsministeriums nutzte man die Gelegenheit, um auf Herausforderungen in den Geschäftsbeziehungen hinzuweisen. Zum einen sind dies die Hürden der russischen Bürokratie, zum anderen die nicht genügend konsequente Durchsetzung des Schutzes von geistigem Eigentum. Ebenfalls angesprochen wurden von einem Swissmem-Vertreter Schwierigkeiten bei der Lieferung von Ersatzteilen, verursacht durch extremen Formalismus und mangelnde Kompatibilität mit westlichen Anforderungen. Auf russischer Seite signalisierte man Gesprächsbereitschaft. Swissmem plant nun die weiteren Schritte. – Gabriela Schreiber

## Warenexport MEM-Industrie nach Russland in Mio. CHF



Die Exporte der MEM-Industrie nach Russland zeigen in den letzten zehn Jahren auf ihrem Niveau eine dynamische Entwicklung und haben sich verdreifacht. Russland steht als Absatzmarkt an 14. Stelle.

QUELLE: SWISSMEM PANORAMA 2012

## Delegationsreise nach Russland

Schweizer KMU hatten Ende Mai die Möglichkeit, Staatssekretärin Marie-Gabrielle Ineichen-Fleisch nach Moskau, Samara und Togliatti zu begleiten. Die Region Samara gilt als Industriezentrum, hauptsächlich bekannt für die Luft- und Raumfahrt sowie die dort angesiedelte Autoindustrie. Ziel der Reise war es, den Unternehmen den Markt Russland vorzustellen und Kontakte zu Behörden, potenziellen Partnern sowie Schweizer Firmen vor Ort zu verschaffen. Erfolgversprechend waren insbesondere die B2B-Meetings in Samara, die von den Schweizern Unternehmen sehr positiv beurteilt wurden.





# Von Luzern in alle Welt

Von einfachen Haushaltssicherungen zu integrierten Systemen: Schurter hat sich zu einem internationalen High-Tech-Konzern entwickelt – und hat viel vor.

**H**einrich Schurter gründete sein Unternehmen 1933 am Rand von Luzern. Die Stadt ist seither gewachsen, die Schurter AG unwillkürlich näher ans Zentrum gerückt. Ihre Nachbarschaft bilden nicht mehr Industriebaracken, sondern repräsentative Geschäftsgebäude und grosszügige, moderne Wohnhäuser.

Auch die Schurter AG hat sich seit ihren Anfängen verändert. Begonnen hatte alles mit der Produktion von traditionellem Sicherungsmaterial für Hausinstallationen. Heute stellt Schurter unterschiedlichste Sicherungen, Schalter und Stecker her, produziert hochwertige elektronische Eingabesysteme und bietet seinen Kunden im Bereich Electronic Manufacturing Services (EMS) individuelle Dienstleistungen in der Entwicklung und Produktion elektro-

nischer Bauteile, Geräte und Systeme an. Die Schurter-Gruppe ist ein weltweit operierender Konzern, unterhält Werke und Niederlassungen in Europa, den USA und Asien und beschäftigt weltweit über 1600 Mitarbeitende. Zu ihren Kunden gehören Globalplayer wie Siemens, Cisco, Roche und Philips. 2011 erzielte Schurter weltweit einen Umsatz von fast 200 Millionen Franken.

## Zwischen Fortschritt und Tradition

Das Familienunternehmen wird heute in der dritten Generation geführt. Trotz Wachstum, Internationalisierung sowie schnelllebigen und kompetitiven Märkten hat es Schurter geschafft, bestimmte

Werte zu wahren. «Wir pflegen flache Hierarchien, eine offene Informationspolitik und eine familiäre Atmosphäre. Am Standort Luzern kennt jeder jeden», sagt CEO Ralph Müller. Müller trommelt seine Mannschaft regelmässig zusammen, um sich in der Spedition auf zwei Paletten zu stellen und über den Geschäftsgang und Aktuelles aus der Firmenpolitik zu informieren. Die Mitarbeitenden schätzen diese Nähe und Offenheit: Schurter belegte beim Swiss Arbeitgeber Award bereits dreimal einen Spitzenplatz.

## Fokus auf Engineering und Services

Hinter der Informationskultur von Schurter steht auch der Wunsch, Betroffene zu Beteiligten zu machen und die Bereitschaft zur Veränderung zu fördern. Denn Schurter nimmt strategisch wichtige Weichenstellungen vor. Das Unternehmen will künftig nebst der Komponentenherstellung als Dienstleister und Anbieter ganzheitlicher Lösungen wahrgenommen werden. «Wir wollen unsere Kompetenzen stärker integrieren und gemeinsam mit unseren Kunden anspruchsvolle, individuelle Systemlösungen entwickeln und umsetzen, etwa im Bereich der Mensch-Maschine-Kommunikation», erklärt Müller. Deshalb fasst Schurter die Divisionen «Komponenten» und «EMS» auf Juli 2012 zu einer Division zusammen. Die Schurter-Tochter Ticomel SA aus Mendrisio, die sich auf die Leiterplattenbestückung «EMS» spezialisiert hat, wird vollständig in die Schurter AG integriert. «Ticomel hat viel Erfahrung mit individuellen Kundenlösungen. Als integrierter Teil der Schurter AG können wir unsere Kompetenzen noch besser nutzen», erklärt Pietro Nizzola, Geschäftsführer der Ticomel SA.

Diese strategische Neuausrichtung bringt langfristig auch Veränderungen für den Standort Luzern. «Die Kernkompetenzen der Schweiz liegen im Bereich Engineering und Dienstleistungen, nicht in der einfachen Montage. Die Arbeitsplätze werden sich inhaltlich verändern», so Müller. Auch wenn sich vieles verändert, eines ist für Schurter klar: Das Unternehmen will den Schweizer Standorten treu bleiben – und in Luzern weiter mit der Stadt wachsen. – *Simona Stalder*

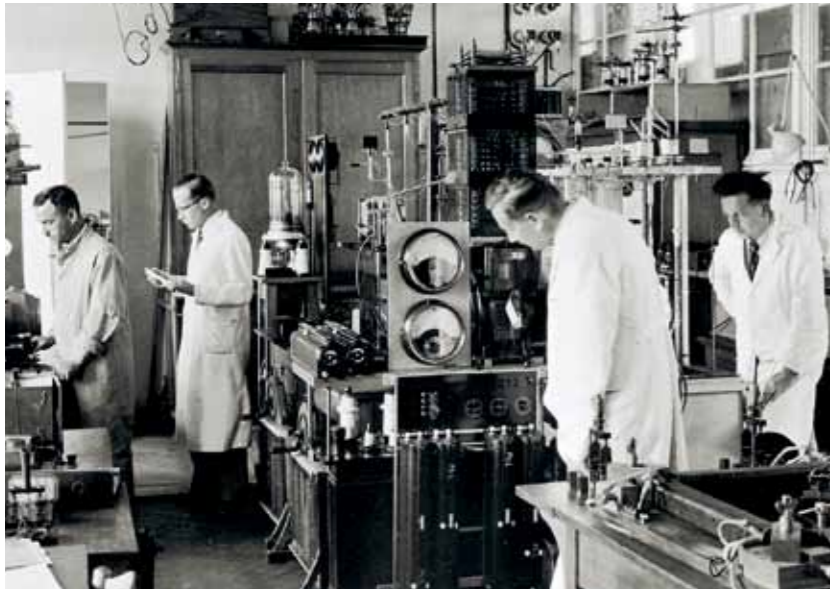
**Schurter Gruppe**  
Die Schurter Gruppe ist führender Innovator und Produzent von Sicherungen, Geräteteckern, Geräteschutzschaltern, Eingabesystemen und EMV-Produkten sowie Dienstleister für die Leiterplattenbestückung, Geräte und Systeme der Elektronikindustrie. Das Unternehmen wurde 1933 durch Heinrich Schurter in Luzern gegründet. Heute ist es weltweit tätig, erzielt einen jährlichen Umsatz von rund 200 Millionen Franken und beschäftigt weltweit mehr als 1600 Mitarbeitende.



In Luzern entstehen in sorgfältiger Handarbeit hochwertige Piezo-Taster (oben). Die Fertigungsanlagen für seine Produkte entwickelt und baut Schurter selbst (unten).

# Nach Treu und Glauben

Seit 75 Jahren hat die MEM-Branche einen GAV. Er brachte die Friedenspflicht, die betriebliche Mitwirkung und die 40-Stunden-Woche.



Zeitgemässe Arbeitsbedingungen dank GAV: im physikalischen Labor von ABB um 1940.

Vor 75 Jahren, am 19. Juli 1937, kam das «Friedensabkommen» in der MEM-Industrie zustande. Verschiedene Verbände haben damals eine neun Artikel umfassende Vereinbarung unterzeichnet, bei der sich alle Parteien auf eine absolute Friedenspflicht einigten. Überdies wurde ein verbindliches Verhandlungsprozedere eingeführt, um allfällige Konflikte in einem geregelten Verfahren konstruktiv zu lösen. Hierbei galt der Grundsatz, Meinungsverschiedenheiten und allfällige Streitigkeiten in erster Linie auf betrieblicher Ebene zu lösen und erst bei einer fehlgeschlagenen Einigung die Vermittlung der Verbände zu beanspruchen.

## Misstrauen überwunden

Die Initiative für eine Annäherung zwischen Arbeitnehmer- und Arbeitgeberseite ging damals von Konrad Ilg aus, Nationalrat und Präsident des SMUV

- Meilensteine des GAV**
- 1939 Einführung von bezahlten Ferien
  - 1944 Beteiligung der Arbeitgeber an der Krankengeldversicherung der Arbeitnehmer
  - 1949 Bezahlte Absenzen bei Heirat, Geburt und Todesfall
  - 1959 Vertragliche Vereinbarung von freien Samstagen
  - 1969 Verabredung über Freizügigkeitsleistungen aus Arbeitgeberbeiträgen bei Austritt aus Vorsorgeeinrichtungen
  - 1974 Verabredungen über die Mitwirkung der Arbeitnehmenden im Betrieb und über das Vorgehen bei Betriebsschliessungen
  - 1988 Einführung der 40-Stunden-Woche
  - 1998 Einführung der Jahresarbeitszeit (2080 Stunden)

(Schweizerischer Metall- und Uhrenarbeiter-Verband). Er leitete ein Treffen mit Ernst Dübi, dem Präsidenten des ASM (Arbeitgeberverband der Schweizerischen Maschinenindustrie) und Chef der von Roll AG, in die Wege. Kontakte waren zwar früher schon geknüpft worden, blieben jedoch durch verschiedene Arbeitskonflikte wie den Generalstreik 1918 belastet. Das Misstrauen gegenüber den gewerkschaftlichen Ambitionen war auf Arbeitgeberseite zunächst gross. Doch mit dem dreifachen Druck der politischen Bedrohung aus den totalitären Nachbarländern, der andauernden wirtschaftlichen Krise und den bundesrätlichen Plan einer amtlichen Zwangsschlichtung von Lohnstreitigkeiten wuchs allseits die Überzeugung, dass ein Interessenausgleich auf dem Verhandlungsweg für alle Parteien von Vorteil war.

## Kontinuierlich weiterentwickelt

Im Laufe der Zeit hat sich der Inhalt der Vereinbarung in der MEM-Industrie stark gewandelt. Das erste Abkommen beinhaltete keine Regelungen, die den heutigen gesamtarbeitsvertraglichen Bedingungen (Arbeitszeit, Ferien und Feiertage, Salärzahlungen bei Krankheit und Unfall) entsprachen. Geblieben sind jedoch die Kernelemente des absoluten Arbeitsfriedens, eines eingespielten Konfliktregelungsmodells, der betrieblichen Mitwirkung der gewählten Arbeitnehmervertretungen sowie der zentrale Aspekt der betrieblichen Lösungsfindung, beispielsweise bei den Lohnrunden.

Arbeitgeber- und Arbeitnehmerschaft sind sich grundsätzlich einig, dass der heutige GAV gute und zeitgemässe Arbeitsbedingungen beinhaltet. Insbesondere die absolute Friedenspflicht und damit die Zusicherung, dass der Arbeitsablauf nicht durch Kampfmassnahmen gestört wird, stellen auch heute noch einen wichtigen Konkurrenzvorteil gegenüber ausländischen Produktionsstandorten dar.

Diesem wichtigen GAV sind derzeit rund 560 Firmen mit insgesamt etwa 97000 Mitarbeitenden unterstellt. Am 30. Juni 2013 läuft die Geltungsdauer der aktuellen Vereinbarung in der MEM-Industrie aus, und neue Verhandlungen stehen an.

– Gabriela Schreiber

Aleardo Cattaneo

## Neuer Swissmem-Vizepräsident

Der Vorstand von Swissmem hat **Aleardo Cattaneo** zum



Aleardo Cattaneo

neuen Vizepräsidenten gewählt. Aleardo Cattaneo ist CEO und Delegierter des Verwaltungsrates der Ferriere Cattaneo SA in Giubiasco (TI). Er löst Andreas Koopmann

(Verwaltungsratspräsident Alstom AG) ab, der nach über 10-jähriger Tätigkeit von seinem Amt zurücktritt. Swissmem freut sich, mit Aleardo Cattaneo einen Kenner der Bedürfnisse der KMU und Vertreter der lateinischen Schweiz gewonnen zu haben.

Neues GL-Mitglied

## Robert Rudolph für Peter Stössel

**Robert Rudolph übernimmt am 1. März 2012 die Leitung des Bereichs Bildung und Innovation** bei Swissmem.

Er löste Dr. Peter Stössel ab. Robert Rudolph studierte Elektrotechnik an der ETH Zürich und schloss ein Nachdiplomstudium in Betriebswirtschaft ab. Er war unter anderem in der SIG-Gruppe in Neuhausen tätig. 2005 wurde Robert Rudolph Leiter der Stabsstelle Technologietransfer am Paul-Scherrer-Institut.

[r.rudolph@swissmem.ch](mailto:r.rudolph@swissmem.ch),  
Telefon 044 384 41 11



Fachgruppe in Evaluation

## Medical Manufacturing

Swissmem verstärkt das Engagement im Bereich Medical Manufacturing. Eine neue Fachgruppe soll die Interessen der Subbranche bündeln und den Austausch fördern. Innerhalb der medizintechnischen Industrie beschäftigt sich Medical Manufacturing mit den Technologien, Prozessen, Maschinen und Werkzeugen zur Herstellung von Implantaten, Prothesen, chirurgischen Instrumenten, medizintechnischen Geräten sowie medizinischen Einwegartikeln. Da dieser Bereich zu den Kernkompetenzen zahlreicher Swissmem-Mitgliedfirmen zählt, evaluiert Swissmem derzeit die Bedürfnisse für die Gründung einer Fachgruppe im Bereich Medical Manufacturing.

Interessenten können sich wenden an [Cornelia Buchwalder](mailto:cornelia.buchwalder@swissmem.ch),  
[c.buchwalder@swissmem.ch](mailto:c.buchwalder@swissmem.ch)



Die Internet-Plattform Tecmania.ch kommt gut an und wird deshalb weiter ausgebaut.

## TECMANIA

### Vernetzter, interaktiver, zeitnahe

Im Herbst 2009 lancierte Swissmem die Plattform Tecmania.ch. Ziel war es, Jugendliche für Technik zu begeistern und ihnen die Ausbildungs- und Karrieremöglichkeiten in einer vielseitigen Branche aufzuzeigen. Bei den Jugendlichen ist die Plattform gut angekommen: **Sie verzeichnet im Schnitt täglich über 600 Besucher**, wobei die Informationen zu freien Ausbildungsplätzen zu den beliebtesten gehören.

**Seit Juli präsentiert sich Tecmania.ch noch interaktiver, vernetzter** und ist am Puls aktueller Themen aus der Welt der Technik. Wöchentliche Beiträge lösen neu die monatlichen Magazinbeiträge ab; zudem werden die Verweise auf Aktivitäten ausgebaut, bei denen Jugendliche selber Hand anlegen, experimentieren und erforschen können.

Machen Sie sich selbst ein Bild unter [www.tecmania.ch](http://www.tecmania.ch)

Wussten Sie, dass ...



**... in Südafrika über 37 000 Personen in Tochterfirmen von Schweizer Unternehmen arbeiten?** Die Schweizer Direktinvestitionen in Südafrika belaufen sich auf 3,77 Milliarden Schweizer Franken. Weiter unterstützt die Schweiz Südafrika bei der Implementierung eines nachhaltigen Wirtschaftswachstums entsprechend dem Entwicklungsprogramm des SECO. – *Im Bild: Die Landesflaggen der Schweiz und Südafrikas als Symbol für die Zusammenarbeit*