

Das Magazin des Werk- und Denkplatzes Schweiz

# SWISSMEM NETWORK

## 3/12 Romandie im Aufwind

Anne-Sophie Spérisen, Präsidentin und CEO von Thermic Service in Neuenburg, im Interview. *Seite 14*



### Präzision im Jurabogen

Juraregion wird zum Brennpunkt der Spitzentechnologie. *Seite 6*

### Duale Berufsbildung stärken

Die Westschweiz sagt der Jugendarbeitslosigkeit den Kampf an. *Seite 18*





Peter Dietrich, Direktor Swissmem

## Wo die Präzision zu Hause ist

Wir richten den Blick nach Westen und widmen die aktuelle Ausgabe der Romandie, mit einem Schwerpunkt Arc jurassien. Das Gebiet zwischen Neuenburg und Solothurn ist stark industriell geprägt. Hier werden hoch spezialisierte Werkzeuge und Maschinen hergestellt, überwiegend von KMU, die sich erfolgreich in Nischen behaupten. Gut 20 Prozent der Wertschöpfung in dieser Region entfallen auf die Präzisionsindustrie.

Dieser Sachverhalt ist eng mit einer Vergangenheit verbunden, die bis ins 16. Jahrhundert zurückreicht. Glaubensflüchtlinge aus Frankreich brachten damals das Uhrmachergewerbe nach Genf und in den Jura. Die Entwicklung einer hohen Kompetenz in Feinmechanik war die Folge. Die wechselvolle Geschichte der Uhrenindustrie zwang jedoch auch zur Diversifizierung und zur Expansion in weitere Bereiche wie Metall, Maschinen, Mikro- und Medizintechnik. Mehr dazu erfahren Sie in unserer Hauptgeschichte ab Seite 6.

Was die Pistolen von Beretta oder chinesisches Hartgeld mit ihrem Unternehmen zu tun haben, erzählt Anne-Sophie Spérisen im Interview ab Seite 14. Und wie es eine Firma aus Villars-sur-Glâne schafft, in 95 Prozent der Verkehrsflugzeuge mitzufiegen, erfahren Sie ab Seite 20.

Und zum Schluss noch etwas in eigener Sache: Wir freuen uns, dass Swissmem mit dem neu gewählten Romandie-Verantwortlichen Philippe Cordonier sowie einem ständigen Unternehmerkomitee das Engagement in der französischen Schweiz wirkungsvoll verstärken wird.

.....  
**Impressum**

**Herausgeberin:**

Swissmem  
Kirchenweg 4  
Postfach  
CH-8032 Zürich  
[www.swissmem.ch](http://www.swissmem.ch)  
[info@swissmem.ch](mailto: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

# Das Bassin lémanique gehört zu den Wachstumsleadern im Jahr 2012. Dank ausgeglichenem Branchenmix und einer vorteilhaften Exportstruktur dürfte das Wachstum überdurchschnittliche 1,5 Prozent erreichen.

Für 2013 wird sogar ein Plus von 1,6 Prozent erwartet. Quelle dieser Prognosen und weiterer Analysen ist eine kürzlich erschienene Publikation der Bakbasel.



Dynamik dank hoher Konzentration an Industrieunternehmen: Der Jurabogen gewinnt an Bedeutung. Seite 6



CEO Anne-Sophie Spérisen im Interview. Seite 14

#### 04 Facts & Figures

Die MEM-Industrie rechnet bis zum Jahr 2020 mit einem erhöhten Strombedarf.

#### 06 Blick in die Romandie

Der Jurabogen «Arc jurassien» etabliert sich als Zentrum der Präzisionsindustrie.

#### 14 Interview

Anne-Sophie Spérisen, Präsidentin und Direktorin von Thermic Service, über Export, Frankenstärke und Fachkräftemangel.

#### 17 News

Das Programm «Alliance» für technologische Innovationen unterstützt Unternehmen in der Westschweiz.

#### 18 Berufsbildung

In der Westschweiz soll die duale berufliche Grundbildung gestärkt werden.

#### 20 Einblick in ein Unternehmen

95 Prozent aller Verkehrsflugzeuge fliegen mit Vibrationssensoren der Firma Meggitt aus Villars-sur-Glâne.

#### 22 Service

Fragen in den Bereichen Wirtschafts- und Arbeitsrecht? Swissmem hilft weiter.

#### 24 Wussten Sie...?

Das einstige Armenhaus der Schweiz entwickelt sich und zieht immer mehr Schweizer und Franzosen an.

Systems Assembling SA

## 15-jähriges Bestehen gefeiert

1997 beschloss Accu Oerlikon, die Abteilung Elektronik abzustossen. Letztere wurde von den eigenen Kaderleuten übernommen und in Systems Assembling SA umbenannt. Der damalige Besitzer, Ulrich



Markus Niederhauser übernahm 2007 die Systems Assembling SA.

Schürch, startete mit 30 Mitarbeitern. Das Kerngeschäft der Firma war die Herstellung von Kabeln. Ulrich Schürch und seine Mitarbeiter bauten den Tätigkeitsbereich aus und die mittlerweile 70 Angestellten intensivierten nebst der kundenspezifischen Kabelkonfektion auch den Schaltschrankbau. 2007 zog sich Ulrich Schürch zurück. Einen würdigen Nachfolger fand er in Markus Niederhauser, der das Wachstum des Unternehmens fortführte und bald rund 100 Personen beschäftigte. **Das Unternehmen feiert sein 15-jähriges Bestehen und ist heute spezialisiert auf Medizintechnik, Sicherheits- und Wehrtechnik, Industrie, Transportwesen, Luftfahrt und Telekommunikation.**

Markus Niederhauser engagiert sich auch als Präsident der Groupe Romand pour le Matériel de Défense et de Sécurité (GRPM) und ist Vizepräsident der Swissmem-Fachgruppe ASD.

 Weitere Informationen unter [www.sysa.ch](http://www.sysa.ch)

Auf einen Blick

# Stromverbrauch wird steigen

Bis 2020 erwarten die Unternehmen folgende Entwicklung:

Steigender Strombedarf:  
**51,4%**  
der Unternehmen



**4,3%**  
der Unternehmen

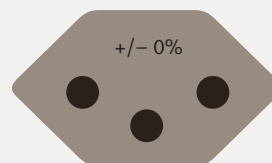


**12,3%**  
der Unternehmen



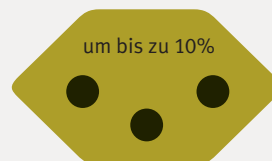
**34,8%**  
der Unternehmen

Gleicher Strombedarf:  
**37%**  
der Unternehmen

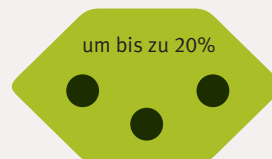


**37%**  
der Unternehmen

Sinkender Strombedarf:  
**5,8%**  
der Unternehmen



**5,1%**  
der Unternehmen



**0,7%**  
der Unternehmen

*Gemäss Umfrage bei 140 Unternehmen aus der MEM-Industrie wird bis 2020 mit einem zunehmenden Strombedarf gerechnet. Rund die Hälfte der Unternehmen geht davon aus, dass ihr Stromverbrauch trotz Effizienzmassnahmen steigen wird. 37 Prozent rechnen mit einem gleichbleibenden und nur knapp 6 Prozent mit einem sinkenden Bedarf.*

Quelle: Swissmem



Swissmem Industrietag 2013

## Zum ersten Mal in der französischen Schweiz

Der Swissmem Industrietag wird zum ersten Mal in der französischen Schweiz stattfinden. Wir freuen uns darauf, Sie am **Donnerstag, 20. Juni 2013, im Forum Fribourg (Expo Centre SA)** begrüßen zu dürfen. Das Thema wird sich voraussichtlich um Arbeitsmarkt und Sozialpolitik drehen und sowohl nationale wie europäische Perspektiven aufgreifen. Detaillierte Informationen folgen zu gegebener Zeit.




Swissmem  
Industrietag  
2013: zum  
ersten Mal in  
Fribourg.

Cleantech Switzerland

## Cleantech Cube

Cleantech Switzerland, die offizielle Exportplattform für den **Schweizer Cleantech-Sektor, lanciert ihre erweiterte Datenbank «Cleantech Cube»**. Darin können exportinteressierte Unternehmen aus dem Cleantech-Bereich kostenlos ihre Produkte, Dienstleistungen und Zielmärkte eintragen. Die Informationen werden von der Exportplattform ans Schweizer Aussennetz in den Zielmärkten weitergegeben und ermöglichen in Zukunft eine präzise und zielgerichtete Vermittlung potenzieller Kunden und Partner.

 *Interessierte Unternehmen können ihre Unternehmensdaten kostenlos unter [www.cleantech-switzerland.com](http://www.cleantech-switzerland.com) in die Datenbank eintragen.*

**«Die Topografie des Juras ist nicht nur landschaftlich attraktiv, sondern bildet auch einen Schmelztiegel für Kreativität, was sich in einer einmaligen Präzisionsindustrie manifestiert.»**


Thierry Bregnard, Professor Haute école de gestion Arc

QUELLE: «DIE VOLKSWIRTSCHAFT» 11/2011



# 12,6%

So hoch war der Anteil der medizinischen Instrumente und Apparate an den **Gesamtausfuhren der MEM-Industrie im Jahr 2011**. Damit ist dies der wichtigste Exportbereich. Im internationalen Vergleich ist der Schweizer Standort ein Hotspot für Medizintechnik. Politische und wirtschaftliche Stabilität, aber auch der Zugriff auf hochqualifizierte Arbeitskräfte, das Vorhandensein einer Spitzenforschung sowie eines modernen Gesundheitswesens sind u.a. dafür verantwortlich. Wie eine aktuelle Studie zeigt, haben aber auch hier die Herausforderungen zugenommen. Der steigende Preis- und Wettbewerbsdruck sowie wachsende regulatorische Auflagen machen vor allem KMU in der Zulieferindustrie zunehmend zu schaffen.

 *Der Bericht «Swiss Medical Technology Industry 2012» kann in englischer Sprache abgerufen werden unter [www.medical-cluster.ch](http://www.medical-cluster.ch).*





Facts & Figures

**Romandie**

**Kantone:**

Genf/Waadt/Neuenburg/Jura;  
Bern/Freiburg/Wallis (zweisprachig)

**Überkantonale Grossregionen:**

Bassin lémanique (Schwerpunkt  
Dienstleistungssektor)  
Arc jurassien (Schwerpunkt Industrie)

**Sprachanteil CH:** 20,4%

**Bevölkerung:** 1,75 Millionen

**BIP (2011):** +2,4%

Der Jurabogen bietet nicht nur Idylle, sondern auch eine hohe Kompetenz im Bereich Präzisionstechnologie.



# Jurabogen gewinnt an Ansehen

Der Jurabogen profiliert sich zusehends als Brennpunkt der Spitzentechnologie. Die hohe Konzentration an Industrieunternehmen erzeugt Dynamik. Dahinter verbirgt sich aber auch die Verletzlichkeit einer Region, die hauptsächlich ein Betätigungsfeld bieten kann.

**P**räzision und kurze Entfernungen machen die Stärken unserer Region aus», fasst Francis Koller, Direktor von FAJI SA (Fondation Arc Jurassien Industrie), zusammen. Das Gebiet, das die Kantone Neuenburg und Jura sowie den Berner Jura und den Juranordteil des Kantons Waadt umfasst, ist das Zuhause einer einzigartigen Industriekultur. Die Region hat sich zu einem Kompetenzzentrum für Mikrotechnik entwickelt. Ur-

sprünglich die Wiege der Uhren-, dann der Werkzeugmaschinenindustrie, hat hier die Präzisionstechnik den Weg in weitere Bereiche gefunden, wie zum Beispiel die Medizintechnik, die Biotechnologie, Luftfahrt sowie Energie- und Wehrtechnik.

Die Industrie nimmt eine führende Rolle in der regionalen Wirtschaft ein. Auf den sekundären Sektor entfallen 40 Prozent der Arbeitsplätze (22 Prozent sind es im gesamtschweizerischen Durchschnitt). Im Jura und im Berner Jura ist gar jeder zwei-





Die Industrie nimmt eine führende Rolle in der Westschweizer Wirtschaft ein.



te Beschäftigte in der Industrie tätig. Für Patrick Linder, Historiker und Direktor der öffentlichen Wirtschaftskammer im Berner Jura, ist das wirtschaftliche Gewicht der Industrie noch viel grösser: «Sämtliche Weichen, um dieses System dauerhaft zu stärken, sind gestellt. Kompetenzzentren im Bereich der Spitzenpräzision wie das Institut für Mikrotechnik der EPFL in Neuenburg, die Fachhochschule Arc, der Wissenschafts- und Technologiepark Parc Neuchâtel Neode oder der Technologiepark Creapole sind in der Region entstanden, um das Innovationspotenzial in diesem Sektor zu unterstützen.»

### Vorwiegend exportorientiert

Die Unternehmen im Jurabogen, die über ein weltweit einzigartiges Wissen verfügen, sind überwiegend exportorientiert. Gemäss der Eidgenössischen Zollverwaltung hat der Jurabogen 2011 Waren im Wert von 15,2 Milliarden Franken exportiert. Patrick Linder gesteht aber auch, dass die Abhängigkeit von den ausländischen Märkten riskant ist: «Die Unternehmen müssen kämpfen, wollen sie im Weltorchester mitspielen. Sobald die Konjunktur hustet, ist die ganze Region krank.»

Patrick Linder will aber nicht schwarzmalen: «Allgemein geht es der Region gut. Ihre wirtschaftliche Struktur, aufgebaut auf kleineren Unternehmen, ermöglicht es, Tiefschläge besser abzufedern.» Der Historiker erinnert daran, dass die verschiedenen Krisen in der Uhrenindustrie im 20. Jahrhundert ausschlaggebend für die Diversifikation der Unternehmen waren, wie zum Beispiel bei der Firma Straumann in Villeret, welche ursprünglich laminierte Streifen für Uhrenfedern herstellte und heute ein weltweit führendes Unternehmen in der Herstellung von Instrumenten für die Dentalchirurgie ist.

Patrick Linder unterstreicht, dass eines der grössten Probleme der Industrie die Ausbildung und die Rekrutierung von qualifiziertem Personal ist. «Den Unternehmen fehlen die finanziellen Ressourcen, um den eigenen Nachwuchs auszubilden. Das Image des sekundären Sektors, fälschlicherweise mit harter Werkstattarbeit gleichgesetzt, veranlasst viele Jugendliche, sich dem Dienstleistungsbereich zuzuwenden.»

– Ferial Mestiri

### Interview Francis Koller

## «Diese Messe gibt die Möglichkeit, zu sehen, was andere machen»

Francis Koller, Direktor der FAJI SA, Organisatorin des Salon des industries de l'automation, über die Bedeutung der Siams.

Die Siams ist die wichtigste Industrieausstellung im Jurabogen. Siams, ein Akronym, das seit 1989 in der Region geläufig ist, bezeichnet die Messe für die Industriebereiche Automation, Mechanik und Zulieferung. Aus einem regionalen Anlass hat sie sich im Verlauf der Jahre zu einer national anerkannten Industrieausstellung entwickelt, die alle zwei Jahre in Moutier stattfindet. Dieses Jahr haben sich während der fünf Messetage gegen 450 Aussteller und 15000 Besucher aus aller Welt getroffen.

### Was ist das Ziel der Ausstellung?

Die Ausstellung steht allen offen, die Produkte oder die Maschinen für deren Herstellung im Bereich Mikrotechnik anbieten. Die einzige Voraussetzung für Unternehmen besteht darin, dass sie Präzisionsprodukte anbieten; diese zeichnen hauptsächlich verantwortlich für die Qualität der regionalen Industrie.

### Was hat ein solches Schaufenster für Auswirkungen auf die Region?

Die Messe gibt den Unternehmen Impulse, indem sie durch den Vergleich mit anderen Ausstellern eine eigene Standortbestimmung vornehmen können. Dieses Treffen fördert auch den Kontakt und die Zusammenarbeit zwischen den Unternehmen.

### Die Besucher kommen aus aller Welt nach Moutier. Einige sind aus Japan hergereist. Muss man sich vor der asiatischen Konkurrenz fürchten?

Ein Grund für den Erfolg der Messe liegt darin, dass es sich um eine regional verankerte Ausstellung handelt.



Francis Koller  
Direktor der  
FAJI SA.

Die Aussteller stammen mehrheitlich aus der Schweiz. Nur gerade mal 20 Prozent der

Besucher kommen aus dem Ausland. Neben Deutschland ist Japan in der Tat einer der Leader in der Werkzeugmaschinenindustrie. Der asiatische Markt wächst, insbesondere in Korea, China oder Taiwan. Jedoch zeigen diese Hersteller die Tendenz, sich auf Produkte der mittleren Qualitätssegmente und Massenproduktion zu spezialisieren. Wir hingegen entwickeln hochkomplexe Maschinen und richten uns auf die spezifischen Kundenwünsche aus.

### Aus Siams ist MédiSiams entstanden. Wie kommt das?

Siams hat ein Partnerschaftsabkommen mit dem World Medtech Forum für die Durchführung einer Ausstellung zur Mikrotechnik im medizinischen Bereich abgeschlossen. Diese Ausstellung hat Ende September in Luzern stattgefunden. Gegen 40 Aussteller aus dem Jurabogen nutzten die Gelegenheit, um mit potenziellen Kunden in Kontakt zu treten und die Fühler für die Strategie der nächsten Jahre auszustrecken.

– Ferial Mestiri

Safed Suisse SA

## Sich regional im Ausland entwickeln



Präzision in der Schweiz: Aufwändige Teile werden heute noch in der Romandie hergestellt.

Einst für die Uhrenindustrie tätig, bietet Safed Suisse SA heute Lösungen für die thermische Behandlung von Metall.

**K**ürzlich hat das Unternehmen, das sich selber gerne als Pionierunternehmen bezeichnet, einen Ofen für die Wiederverwertung von Karbonfasern entwickelt. «Die Entsorgung dieses Materials ist extrem teuer. Das Material ist leicht und wird in Zukunft immer mehr Verwendung finden. Die Vorzüge werden bis in fünf Jahren bemerkbar sein, auch wenn wir den Nutzen gerne schon heute hätten», erklärt der CEO Dominique Beuchat.

### Schweren Schlag zu verkraften

Die Frankenstärke hat die Safed Suisse SA hart getroffen und einen Einbruch der Auftragseingänge von 30 bis 40 Prozent verursacht. Das Unternehmen

war dadurch gezwungen, 23 der 62 Stellen in Delémont zu streichen. Dies war ein schwerer Schlag für die Region, die emotional sehr stark an einem Unternehmen hängt, das gewissermaßen «zum Inventar» gehört.

Seither hat die Firma umgestellt und ist ein Joint Venture mit ausländischen Gesellschaften eingegangen. Ein solches System besteht schon in Indien und wird demnächst auch in China und Brasilien eingeführt werden. «Unsere Strategie besteht darin, im Ausland auf lokaler Ebene zu wachsen. Es reicht nicht mehr, Anlagen zu liefern, wir müssen unser Wissen verkaufen. Einige aufwändige Teile werden heute noch hier hergestellt, und die Servicearbeiten bleiben ebenfalls in der Schweiz», erklärt Dominique Beuchat. Was den europäischen Markt betrifft, so werden die Produkte nun über die Schwesterfirma des Aichelin-Konzerns verkauft. «Wir sehen einer guten Zukunft entgegen, aber nur in den Ländern, in denen wir noch Entwicklungspotenzial haben.»

– Ferial Mestiri

### Safed Suisse SA

Die von G. Membrez und G. Noverraz 1936 in Delémont gegründete Safed Suisse SA hat sich im Bereich der thermischen Metallverarbeitung spezialisiert. Das Unternehmen beschäftigt in Delémont 39 Personen, davon 6 Lernende. Zudem arbeiten weitere zwanzig Leute in Frankreich, Deutschland und Italien. Das Unternehmen erwirtschaftet 90 Prozent seines Umsatzes in der Höhe von 15 Millionen Euro im Ausland. 2007 wurde das Familienunternehmen vom österreichischen Konzern Aichelin übernommen, der selber der ebenfalls österreichischen Berndorf-Gruppe angeschlossen ist.



In eigener Sache

## Verstärkte Präsenz

Um in der Westschweiz eine stärkere Verankerung zu erreichen, ergriff Swissmem Massnahmen. Anfang 2012 wurde ein Comité romand gegründet, das sich aus Swissmem-Vertretern und Unternehmern der Regionen in der französischen Schweiz zusammensetzt. Jean-Luc Favre ist einer von ihnen. Aus Sicht des CEO von ABB Sécheron ist es wichtig, dass die regionalen Industrievertreter in den zentralen Belangen eine gemeinsame Stimme finden. Zudem ist es ihm als Präsident der «Union



Philippe Cordonier

des Associations patronales genevoises (UIG) ein Anliegen, dass sich Swissmem bemüht, die Zusammenarbeit zwischen den Westschweizer Arbeitgeberverbänden in der Industrie zu verstär-

ken. Pierre Castella, CEO der Dixi Holding SA, verspricht sich eine Stärkung des verbandsinternen Dialogs zwischen Direktion sowie Kader von Swissmem und den welschen Unternehmen. Zudem sollen die technischen Berufe in der Bevölkerung besser bekannt werden.

Das Comité romand steht Philippe Cordonier zur Seite, dem neuen Swissmem-Repräsentanten für die Romandie. Er soll seine Arbeit am 1. April 2013 aufnehmen. Mit seiner Ausbildung zum Maschineningenieur EPFL und einem Nachdiplomstudium in Energietechnik verfügt Philippe Cordonier über fundiertes Fachwissen; in seiner bisherigen Berufstätigkeit sammelte er Erfahrungen sowohl in Industriebetrieben wie auch bei einem Verband. Er ist Vizedirektor der Erdölvereinigung und hier neben verschiedenen Fachdossiers auch für den Aufbau des welschen Standortes und die Betreuung der Mitgliedfirmen in der Romandie zuständig. Wir sind überzeugt davon, mit Philippe Cordonier eine kompetente Unterstützung in der Geschäftsleitung zu bekommen.



Die Arbeitsplätze in der Romandie sind stark auf Technik ausgerichtet. Swissmem will sich in dieser Region noch gezielter engagieren.



**Die Uhren- und die Medizinindustrie** sind die wichtigsten Standbeine der Dixi Holding SA.



Dixi Holding SA

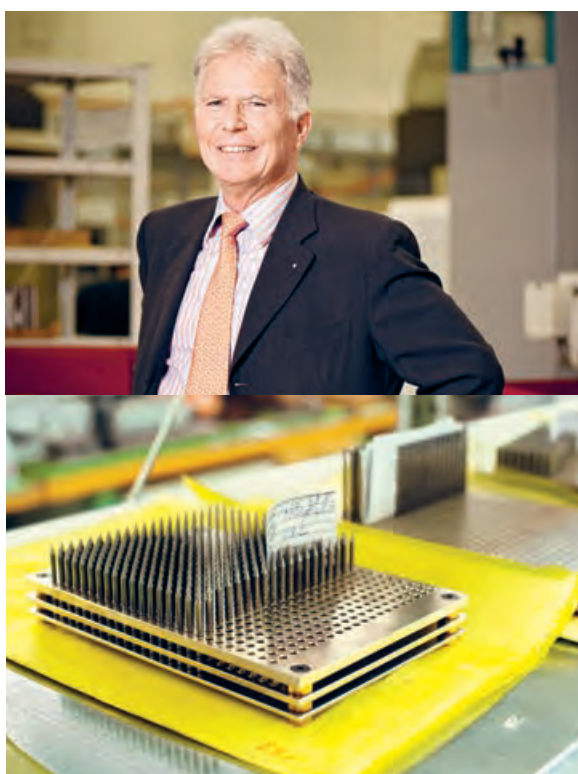
## Diversifizieren, um zu überleben

Die Dixi Holding SA, stark in den Bereichen Präzisionsteile und Mikrotechnik, ist ein Schwergewicht der Industrie in Le Locle.

**D**as Unternehmen exportiert knapp 35 Prozent seiner Produkte nach Europa. CEO Pierre Castella hält jedoch fest, dass seine Schweizer Kunden ebenfalls exportorientiert sind, wodurch die Produkte schliesslich auch auf diesem Weg ins Ausland gehen. Die Uhren- und die Medizinindustrie gehören zu den Hauptkunden der Gruppe. «Es sind dies gesunde Märkte, dementsprechend geht es Dixi auch gut», bestätigt Pierre Castella und bekräftigt, dass sich die Situation nach der «enormen Bremsung» 2008 trotz einiger Rückschläge tendenziell wieder verbessert hat.

### Flexibel bleiben

«Die Lage in den verschiedenen Märkten kann sich jährlich ändern. Man sollte nicht alles über einen Leisten schlagen», empfiehlt er ganz philosophisch. Zurzeit erwirtschaftet der Bereich Dixi Polytool – spezialisiert auf die Herstellung von Präzisionsschneidewerkzeugen – die Hälfte des Gruppenumsatzes. Der



Umstand, dass sich Konkurrenz und Kundschaft hauptsächlich in der Schweiz befinden, führt dazu, dass das Unternehmen nur am Rande von der Frankenstärke betroffen ist.

Der Direktor erinnert daran, dass die Diversifikation zur Unternehmensgeschichte gehört: «Nach dem Zweiten Weltkrieg, der dem Unternehmen im Bereich der Wehrtechnik viele Aufträge beschert hatte, musste nach neuen Wegen gesucht werden. Wir haben verschiedene Produktionsmöglichkeiten ausprobiert: Webmaschinen, Filmprojektoren, Rechenmaschinen. Was erfolgreich war, hat überlebt.»

– Ferial Mestiri

**Pierre Castella, CEO Dixi Holding SA**, führt den exportorientierten Familienbetrieb in Le Locle.

### Dixi Holding SA

Die Dixi Holding SA ist ein von der Familie Castella geführter Familienbetrieb. 1904 wurde von der Uhrenfabrik «Le Phare» eine Werkstatt, genannt Dixi, für die Herstellung von Stechuhren eingerichtet. Die Werkstatt diversifizierte sich sehr rasch und erreichte in den 80er-Jahren ihren Höhepunkt. Das Unternehmen beschäftigte in dieser Zeit 900 Personen. Ein Jahrzehnt später musste die Belegschaft um die Hälfte reduziert werden. Heute arbeiten 360 Leute im Unternehmen – davon 280 in der Schweiz. Die Firma bildet überdies 13 Lernende aus. Sie erwirtschaftet einen Jahresumsatz von 70 Millionen Franken.

# «Unser Motto: klein, global, schnell bleiben»

**Anne-Sophie Spérisen, Präsidentin und Direktorin von Thermic Service, dem grössten Schweizer Unternehmen im Bereich Industrieöfen, zur Exportindustrie und zum Mangel an Fachkräften.**

**Frau Anne-Sophie Spérisen, Sie stellen Öfen für die thermische Metallverarbeitung her. Was kann man sich darunter vorstellen?**

Während ihrer Herstellung müssen sämtliche Metallteile thermisch behandelt werden, hauptsächlich um sie zu härten. Zuerst wird das Teil erhitzt und dann abgekühlt. Damit die Klinge eines Messers scharf bleibt, muss sie einem thermischen Schock ausgesetzt werden. Dies ist das Grundprinzip jedes Hufschmieds, der das erhitzte Hufeisen im kalten Wasser abschreckt, damit es an Härte gewinnt. Natürlich sind die Verfahren heute viel komplexer. Stahl benötigt thermische Behandlungen mittels Reaktionsgas und Wasser-, Öl- oder Gasabschreckung. Alles hängt von der Beschaffenheit des Teils und von der geplanten Anwendung ab.

**Wer kauft Ihre Öfen?**

Alle Bereiche, die in ihren Herstellungsverfahren Metalle verwenden. Wir, das heisst die Solo-Gruppe (siehe rechts «Zur Person»), verkaufen unsere Öfen sowohl in die Autoindustrie, Schneidwarenindustrie, Bijouterie, Maschinenindustrie als auch in die Dentalchirurgie oder Rüstungsindustrie. Die Luftfahrtindustrie ist ein Bereich, der sich in Asien stark entwickelt. Wir zählen aber auch alle berühmten Uhrenfirmen zu unseren Kunden. In der Automobilindustrie verkaufen wir an die Zulieferer von Mercedes-Benz, Peugeot oder VW. Weiter bearbeiten wir die Messer von Victorinox oder die Pistolen von Beretta. Wir haben aber vor allem im Bereich der Geldmünzenverarbeitung einen Spitzenplatz erobert.

**Die Münzen, die sich in meinem Geldbeutel befinden, haben also den Weg durch einen Ofen von Solo gefunden?**

Leider ist der Prophet im eigenen Land nichts wert. Swissmint, der Hersteller der Bundesmünzen, entschied sich für eine andere, deutsche Technologie, bevor er die Produktion ausgelagerte. Hingegen haben wir im Zusammenhang mit der Einführung des Euro viele Öfen verkauft. Bereits seit 15 Jahren werden sogar die chinesischen Münzen mit Hilfe der Öfen von Solo hergestellt. Zu diesem Bereich der Münzen zählen wir auch die Medaillen, die eine sehr ausgeklügelte Technologie verlangen, damit das Metall seinen Glanz beibehält. Wir haben zum Beispiel einen Ofen zur Herstellung der Medaillen für die Olympischen Spiele nach Peking verkauft.

**Was sind Ihre Hauptmärkte?**

Wir exportieren rund 90 Prozent unserer Produkte und sind in Europa, hauptsächlich in Deutschland, Italien und Frankreich, gut vertreten. Weltweit verkaufen sich unsere Produkte sehr gut in Asien, vorwiegend und seit 20 Jahren in China. Vor drei Jahren haben wir unsere Geschäftsaktivitäten in den Schwellenländern verstärkt, wie zum Beispiel in Indien und Russland, die für uns mittlerweile auch wichtige Absatzmärkte sind.

**Wie stark ist in diesem Bereich die Konkurrenz?**

Wir sind der letzte Ofenhersteller, der hundertprozentig auf Schweizer Kapital zählen kann. Weltweit gehören wir zu den 15 führenden Unternehmen in unserer kleinen, technisch orientierten Nische. Wir müssen uns jedoch mit viel grösseren Unternehmen messen. Unsere grösste Konkurrenz kommt aus Deutschland, gefolgt von den Chinesen und den Japanern. Trotz unserer bescheidenen Grösse sind wir sehr bekannt, und unsere Öfen sind weltweit im Einsatz. Die Qualität unserer Thermobehandlung ist unser Mehrwert, denn unsere Öfen funktionieren nach dem Prinzip der Metallreaktoren, was ihnen eine extreme Genauigkeit verleiht.

**«Wir exportieren rund 90 Prozent aller Produkte.»**

## Zur Person

Seit 2001 ist Anne-Sophie Spérisen als COO an der Spitze der Solo-Gruppe, eines Familienunternehmens, das sich auf die thermische Metallverarbeitung spezialisiert hat. Sie führt auch die Firma Thermic Service, die sie 2002 gegründet hat und zur Solo-Gruppe gehört. Nach dem Wirtschaftsstudium in Neuenburg, das sie 1987 abschloss, zog es Anne-Sophie Spérisen in die USA zu Multifastener Corp. Michigan, einer in der Automobilindustrie tätigen Firma. Anschliessend kehrte sie in die Schweiz zurück und arbeitete dann acht Jahre im Familienbetrieb als Verantwortliche für Finanzen und Administration, bevor sie die Leitung des Konzerns übernahm, der einen Umsatz von 20 Millionen Euro erwirtschaftet.





**Anne-Sophie Spärigen:** «Wir sind der letzte Ofenhersteller, der hundertprozentig auf Schweizer Kapital zählen kann.»

### Wie gehen Sie mit der Frankenstärke um?

Die Situation ist sehr schwierig. Letztes Jahr, als der Franken die Parität mit dem Euro erlangte, haben wir gezittert. Von einem Tag auf den anderen sind unsere Preise um 25 Prozent gestiegen. Im Gegensatz zur Uhrenindustrie, wo die grösste Konkurrenz aus der Schweiz stammt, haben wir es mit deutscher, italienischer oder französischer Konkurrenz zu tun, die von einer schwächeren Währung profitiert. Wir mussten unser Geschäftsmodell, unsere Herstellungs- und Verkaufsmethoden in Frage stellen und unsere Materialien im Ausland einkaufen. Aber man kann 25 Prozent Einbusse nicht einfach so wieder auffangen. Unsere Produkte bestehen nicht nur aus Materialien. Sie werden auch von Mitarbeitern hergestellt, die ihren Lohn in Franken beziehen. Wir sind gefordert, Lösungen finden.

**Schweizer Fachkräfte sind teuer und auch schwierig zu finden ...**

Es ist tatsächlich nicht einfach, qualifiziertes Personal in der Schweiz zu finden. Unser Handwerk weitet sich auf verschiedene Bereiche aus, und die Mitarbeiter müssen vielfältige Fähigkeiten mitbringen. Nehmen wir zum Beispiel einen Monteur, der einen Ofen im Ausland in Betrieb nehmen muss. Um die Anlage zu installieren und sie mit dem Kunden zu testen, muss er über Mechanik, Elektrotechnik, Hydraulik, Metallbau und Informatik Bescheid wissen und zudem, um das Abnahmeprotokoll mit dem Kunden zu unterzeichnen, über ein gewisses kaufmännisches Know-how verfügen. Je nach Land kann das auf Deutsch, Englisch oder Italienisch sein. Es braucht mindestens drei Jahre, bis wir einen neuen Mitarbeiter ausgebildet haben, damit er die Fähigkeiten besitzt, eine Anlage alleine in Betrieb zu nehmen. Wir beschäftigen rund 30 Prozent Grenzgänger.

**Das Unternehmen Solo wurde 1945 gegründet. Wie hat es sich entwickelt?**

Mein Grossvater hat mit der Herstellung von elektrischen Heizkörpern in Biel und Pruntrut begonnen. Wir haben sehr bald mit der Produktion von kleinen Öfen

## «Die Preise sind um 25 Prozent gestiegen.»

für Labors begonnen und sind danach zu grossen, vollautomatisierten In-

dustrieöfen übergegangen. Das Unternehmen ist jedoch zu schnell gewachsen und hat in schlecht aufgestellte Projekte investiert. 2001, in einer finanziell schwierigen Zeit, habe ich mit meinem Mann das Unternehmen übernommen. Wir mussten den Standort Biel schliessen und die Bilanz von Galaxi Fours Industriels, einer Firma der Solo-Swiss-Gruppe, vorlegen. Wir haben uns danach auf Thermic Service konzentriert und uns auf den Unterhalt von Anlagen spezialisiert. Durch die Reorganisation zu kleinen Kompetenzeinheiten haben wir es geschafft, wieder auf den Erfolgsweg zu finden. Der Aufschwung gelingt uns heute dank der Zulieferung von gewissen Produktteilen ins Ausland. Unser Motto ist seither: klein, global und schnell bleiben.

### Was heisst das konkret?

Die Solo-Gruppe beschäftigt 120 Personen, davon 50 bei Thermic Service. Die Firma Borel Swiss mit Sitz in Neuenburg ist auf die Herstellung von Öfen und Trockenschränken spezialisiert. Die 2005 gegründete Axron Swiss Technology entwickelt die elektronische und automatisierte Steuerung der Öfen. Wir betreiben auch ein Werk in China, das unsere Öfen vor Ort verkauft und als Unterhändler für unsere Ersatzteile tätig ist. Seit Kurzem stellt das Werk unter Lizenz selber die Öfen für den chinesischen Markt her.

### Was erwarten Sie als Swissmem-Mitglied von Ihrem Verband?

Swissmem verhandelt mit der Europäischen Union, damit die verschiedenen Normen auch bei uns Gültigkeit haben. Gleichzeitig erhalten unsere Firmen die entsprechenden Ausbildungen, um die immer komplexeren Normen anwenden zu können. Dies ist eine wertvolle Unterstützung. Swissmem spielt auch eine wichtige Rolle im Lobbying, um die Interessen der exportorientierten Maschinenindustrie in der Schweiz zu wahren. Dank Swissmem realisieren die Politiker langsam, was auf dem Spiel steht und dass schliesslich jeder zweite Franken mit dem Export erwirtschaftet wird.

*Interview: Ferial Mestiri*

## «Reorganisation führte wieder zum Erfolg.»



Zur Herstellung der Medaillen für die Olympischen Spiele in Peking wurde ein Ofen nach China verkauft.



Berufsweltmeisterschaft

## Auf nach Leipzig

Die letzte Hürde war die schwierigste: Inmitten der vielen Besucher der Berner Ausbildungsmesse galt es für die Bestklassierten der Schweizer Meisterschaft, komplexe Aufgaben in kürzester Zeit zu lösen und dabei

volle Konzentration zu wahren. Würden die Schweizer Meister ihre Resultate bestätigen und das Ticket nach Leipzig lösen können? Erst Tage nach dem Härtetest und einer vertieften Auswertung der Arbeiten durch die Fachexperten standen die Resultate fest. Paul Hüppi, bei Swissmem verantwortlich für das Selektionsverfahren «WorldSkills», zeigte sich zufrieden. «In anderen Jahren haben wir in letzter Minute noch umgestellt. Diesmal ist das nicht nötig. **Wir reisen mit den besten Jungprofis der Schweizer Meisterschaft nach Leipzig.»** Folgende Berufschampions werden sich auf der internationalen Bühne messen:



Die Schweizer Meisterschaft interessierte viele Besucher.

### Automatiker/in EFZ (Zweierteam)

- Marco Hofer (Fritz Studer AG, Thun) & Luca Zoss (Gilgen Door Systems AG, Schwarzenburg)

### Elektroniker/in EFZ

- Silvan Melchior (PSI, Villigen)

### Konstrukteur/in EFZ

- Thomas Etterlin (Georg Utz AG, Bremgarten)

Bis zur Berufsweltmeisterschaft, die vom 2. bis 7. Juli 2013 in Leipzig stattfindet, erwartet die Swissmem-Teilnehmer ein anspruchsvolles Vorbereitungsprogramm.

 Weitere Informationen: [www.swissmem-berufsbildung.ch](http://www.swissmem-berufsbildung.ch)

Capa'cité 2012

## Entfesselt Leidenschaften

In La Chaux-de-Fonds hat die «Capa'cité 2012» stattgefunden, eine der bedeutendsten Veranstaltungen zur Förderung der dualen Lehre und der beruflichen Bildung. Die Rue du Marché und die Avenue Léopold Robert waren für den Verkehr gesperrt. In acht «Dörfern» wurden den Besuchern 200 Berufe vorgestellt. Vom 3. bis 8. September hatte die Bevölkerung die Möglichkeit, sich über die verschiedenen Berufe zu informieren.

### Viel Interesse

Im Dorf der Technik wurden Berufe vorgestellt, die mit einem EFZ und EBA in den Bereichen industrielle Mechanik, Uhrenindustrie, Automobiltechnik, Karosserie, mechanische Konstruktion, Transport, Informatik, Elektronik, Automation und Multimedia abgeschlossen werden. Die Haute Ecole Arc präsentierte den Ingenieurberuf mit Bachelor-Abschluss.

Die Schüler und Jugendlichen zeigten sich sehr interessiert. 20 000 Menschen besuchten das Dorf der Technik. In Zusammenarbeit mit der Association neuchâteloise pour la valorisation du savoir-faire mécanique (COMEC) und der Fédération Suisse des Professionnels de la Mécanique (FSPM), unterstützte Swissmem den Stand für die mechanischen Berufe mit einem finanziellen Beitrag sowie mit der Organisation verschiedener Veranstaltungen. So konnten die Besucherinnen und Besucher an einem «tecmania»-Wettbewerb mitmachen. Ein iPad gewonnen hat Cristian Lucchina aus Neuenburg.

Alliance

## Innovation für KMU zugänglich machen

Innovativ sein oder untergehen. Dies ist ein Sachverhalt, mit dem viele KMU umgehen müssen. Das Programm «Alliance» für technologische Innovationen unterstützt sie dabei. Jedes Jahr besuchen technische Berater gegen 150 Unternehmen, um deren Innovationsbedürfnisse mit der angewandten Forschung in den Hochschulen der Westschweiz zu vernetzen. 340 Projekte im Bereich Forschung und Entwicklung (R&D) konnten auf diese Weise lanciert werden. In den letzten zwei Jahren wurden die meisten von ihnen von der KTI finanziert.

### Bereiche

- Engineering und Cleantech
- Mikro- und Nanotechnologie
- Informations- und Kommunikationstechniken
- Medtech


### Stärken

- Berater vor Ort, welche die Bedürfnisse der KMU aufnehmen
- Kontaktpersonen an den Hochschulen, die stets mit der aktuellen Forschung vertraut sind
- Erfahrung im Finanzierungsablauf (Kantone und Bund)
- Unterstützungsteam (Kommunikation, Veranstaltungen)

### Eckdaten 2006 – 2012 (unvollständig)

932 besuchte Unternehmen  
554 vorgeschlagene Projekte  
340 abgeschlossene Projekte

Das Programm Alliance für technologische Innovationen besteht aus einer öffentlich-privaten Partnerschaft, die vom Bund (KTI und SECO), den Westschweizer Kantonen und der Association Alliance und der EPFL finanziert wird.

 Wenn Sie ein Projekt planen, welches in einen der oben erwähnten Bereiche fällt, finden Sie weitere Informationen sowie Kontaktpersonen unter [www.alliance-tt.ch](http://www.alliance-tt.ch).

Grundausbildung in der Romandie

# Duale Berufsbildung stärken





In der französischsprachigen Schweiz laufen viele Aktivitäten, um die duale berufliche Grundbildung zu stärken und diese bei Schülern, Eltern und Lehrern bekannter zu machen.

**I**n der Romandie laufen Bestrebungen, die duale Berufsbildung zu stärken. Grund dafür sind einerseits die knapper werdenden Mittel des Staates und andererseits die beinahe doppelt so hohe Jugendarbeitslosigkeit im Vergleich zur deutschen Schweiz. Swissmem unterstützt diese Bemühungen mit einem verstärkten Engagement im Berufsmarketing und bei der Beratung von Unternehmen, die mit der Ausbildung von Lernenden beginnen möchten. Swissmem fördert zudem die Qualität der betrieblichen und schulischen Berufsausbildung mit einer breiten Palette französischer Lehrmittel.

Weil in der Romandie die Unternehmen in geringerem Masse als in der deutschen Schweiz Lernende ausbilden, werden viele Jugendliche in staatlichen Vollzeitschulen, den «Ecoles de métiers», ausgebildet. Dieses System kostet den Staat viel Geld und enthält dem Lernenden die Erfahrung der realen Arbeitswelt vor. Diese fehlende Erfahrung muss dann an der ersten Arbeitsstelle erworben werden.

### Kantonale Initiativen

Der Kanton Neuenburg hat aus diesen Gründen die Initiative ergriffen, um jährlich 50 zusätzliche Ausbildungsplätze zu schaffen. Im Kanton Genf fördert der Kanton die duale Bildung durch die «Cité des Métiers», die eine umfassende Beratung in den Bereichen Berufsbildung, Weiterbildung, Lehrstellenangebot und Ausbildungsfinanzierung anbietet. Der Kanton Waadt hat einen Berufsbildungsfonds geschaffen, um unter anderem die Ausbildungsbereitschaft der Betriebe zu fördern. Swissmem berät Unternehmen der MEM-Branche, die neu mit der Ausbildung von Lernenden beginnen wollen.

In allen französischsprachigen Kantonen oder Kantonsteilen wird auch das Berufs- und Stellenmarketing verstärkt. Überall werden die Berufsmessen ausge-

baut. Als neuestes Beispiel einer regionalen Initiative ist die Berufsmesse «Capacité» zu nennen (siehe Seite 17).

### Umfassendes Lehrmittelangebot

Die Qualität der dualen Grundbildung hängt nicht zuletzt auch vom Angebot guter Lehrmittel ab. Weil es in Frankreich keine duale Berufsbildung gibt, kann die Romandie nicht – wie etwa die deutsche Schweiz mit Deutschland – auf ein breites und auf die Berufsbildung abgestimmtes Angebot von Lehrmitteln aus dem Ausland zurückgreifen.

Aus diesem Grund hat Swissmem vor rund drei Jahren die Initiative ergriffen, um das Angebot an französischen Lehrmitteln wesentlich zu erweitern. Inzwischen stehen ausbildenden Betrieben, betrieblichen Ausbildungszentren, überbetrieblichen Kursen und Ecoles de métiers Lehrgänge für die betriebliche Ausbildung aller technischen MEM-Berufe wie Polymechaniker/in EFZ, Produktionsmechaniker/in EFZ, Konstrukteur/in EFZ, Automatiker/in EFZ, Automatikmonteur/in EFZ und Elektroniker/in EFZ in französischer Sprache zur Verfügung.

Auch das Angebot von Lehrmitteln für die Berufsfachschule wurde erweitert. Heute sind französische Lehrwerke für die Fachgebiete Konstruktionslehre, Maschinenelemente, Fertigungstechnik und Werkstoffkunde und die Automation im Angebot von Swissmem. Kürzlich ist ein wichtiges Nachschlagewerk für die Maschinenbauberufe, «Techniques de la mécanique», herausgekommen. Dieses Werk basiert auf dem Standardwerk «Fachkunde Metall» des deutschen Verlages Europa Lehrmittel, das durch Swissmem ins Französische übersetzt wurde. Swissmem besitzt das exklusive Vertriebsrecht der «Techniques de la mécanique» in der Schweiz. Mit der Verfügbarkeit dieses Werkes werden auch gleiche Spiesse beispielsweise bei den Prüfungsvorbereitungen geschaffen, da sich Prüfungsaufgaben oft auf dieses Standardwerk beziehen. Für den Beruf der Kaufleute sind die überarbeiteten Lehrwerke «Business Basics» und «TopTen» ebenfalls in französischer Sprache lieferbar. Damit steht der Romandie erstmals ein umfassendes Lehrmittelangebot für die MEM-Berufe zur Verfügung.

– Arthur Glaetli

### Infos

Bezug von französischen Lehrmitteln im Swissmem-E-Shop:

[www.swissmem-berufsbildung.ch/shop](http://www.swissmem-berufsbildung.ch/shop)

Weitere Auskünfte in deutscher und französischer Sprache erteilt:

Olivier Habegger,  
Swissmem  
Berufsbildung,  
Telefon 052 260 55 32,  
E-Mail:  
[o.habegger@swissmem.ch](mailto:o.habegger@swissmem.ch)

In der Romandie soll das duale Bildungssystem an Popularität gewinnen. Swissmem bietet dabei Unterstützung.

# Überflieger aus der Westschweiz

95 Prozent der Verkehrsflugzeuge sind mit Vibrationssensoren aus Villars-sur-Glâne ausgerüstet. Das Unternehmen diversifiziert sich im energetischen Bereich und erobert so neue Märkte.

**E**in Sensor von der Grösse einer Zündholzschachtel, ein Kabel, ein elektronischer Schaltkreis nicht grösser als eine Schuhschachtel. Diese drei Elemente sind für die Hersteller von Flugzeugtriebwerken unabdingbar geworden. Weltweit gibt es nur einen Ort, an dem alle drei Komponenten hergestellt werden, nämlich in Villars-sur-Glâne im Kanton Freiburg. Um die Sicherheit der Flugzeuge zu gewährleisten, sind regelmässige und kostenintensive Wartungsarbeiten auf den Triebwerken notwendig. Das von Meggitt Sensing Systems entwickelte Überwachungssystem kann Vibrationen, Temperaturschwankungen und Beschleunigungswerte aufzeichnen, analysieren und somit dem Betreiber die nötigen Wartungsintervalle angeben. «Unsere Sensoren halten Temperaturen bis zu 800°C aus. Keine andere Firma erreicht ein solches Resultat auf einem so hohen Präzisionsniveau», erklärt Helge Huerkamp, Direktor des Unternehmens.

## Seit 60 Jahren im Geschäft

Das Unternehmen, das dieses Jahr sein 60-jähriges Bestehen feiert, begann unter dem Namen Vibro-Meter. Sein Gründer, Adolphe Merkle, stellte damals Sensoren zur Messung der Motorenleistung von Rennwagen her. «Adolphe Merkle war ein Freund des Schweizer Rennfahrers Jo Siffert», erklärt Helge Huerkamp. «Er kannte die Hersteller der Rolls-Royce-Motoren, mit denen er dann seinen ersten Vertrag unterzeichnete.» 1963 stieg die Firma über Swissair in das Luftfahrtgeschäft ein. «Wir liefern heute noch unsere Produkte an Rolls-Royce, aber auch an Boeing, Airbus, General Electric (GE) oder

## Meggitt Sensing Systems

1952 von Adolphe Merkle gegründet, entwickelt das Unternehmen Vibrationssensoren für Flugzeugtriebwerke und ist heute in der Luftfahrt weltweit führend. Nach der Übernahme 1998 durch die englische Meggitt-Gruppe wurde Vibro-Meter in Meggitt Sensing Systems umgetauft und beschäftigt heute 1600 Personen in 9 Werken auf der ganzen Welt. Im Hauptsitz von Villars-sur-Glâne arbeiten 600 Personen, davon 40 Lernende. Der Jahresumsatz beläuft sich auf 190 Millionen Franken.



Auch altbewährte Instrumente, wie die Schublehre, kommen bei Meggitt zum Einsatz.

Pratt & Whitney und Snecma», zählt Helge Huerkamp auf.

## Leistungsfähigste Gasturbine

Von seinem Kerngeschäft aus, der Herstellung von Sensoren für die Luftfahrt, hat Vibro-Meter den Sprung in die Überwachung von Kraftwerken gewagt. «Wir rüsten die leistungsfähigste Gasturbine der Welt aus», unterstreicht der Direktor.

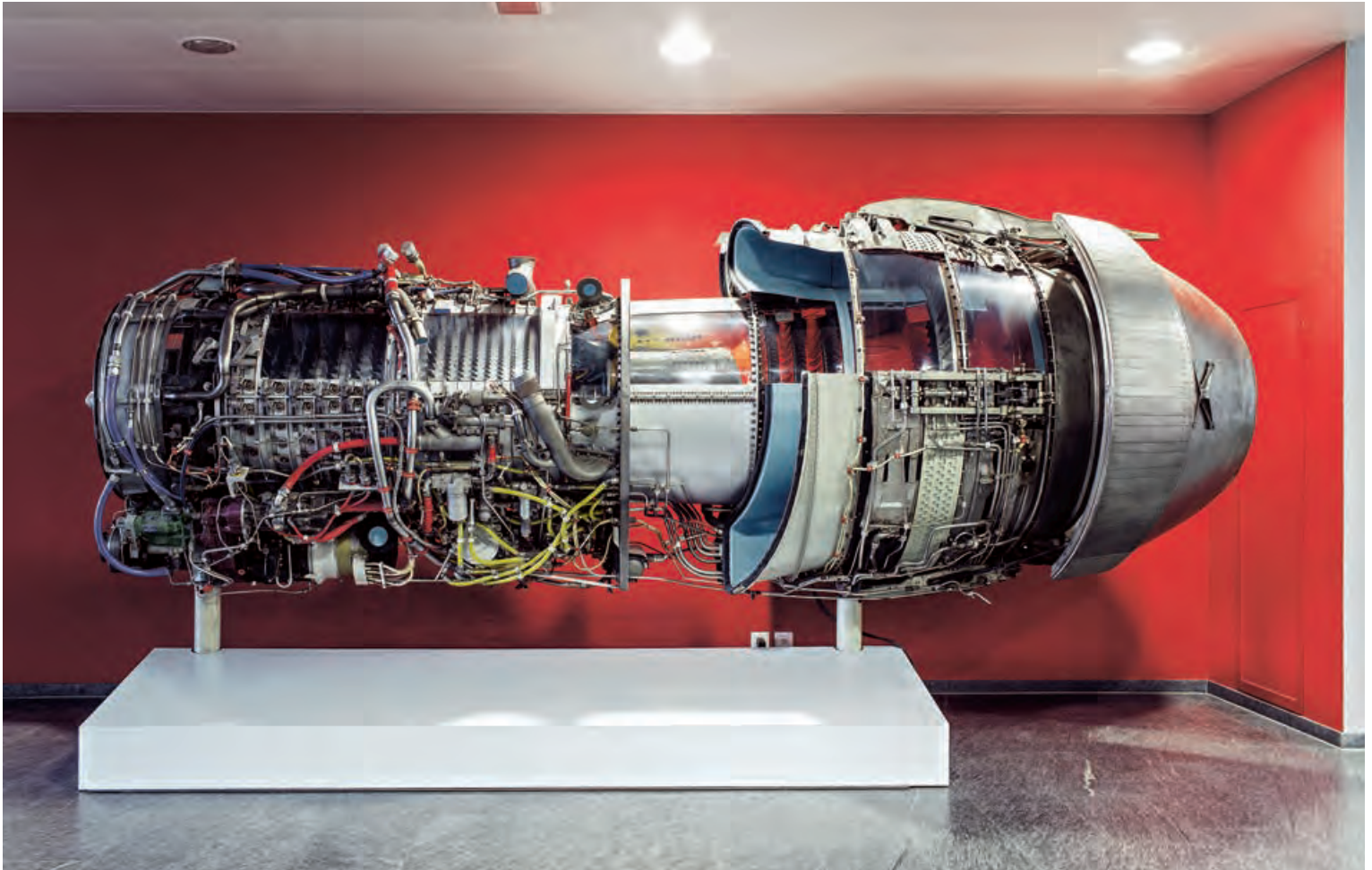
Letztes Jahr wurde ein Drittel des Umsatzes in der Höhe von 190 Millionen Franken im energetischen Bereich erwirtschaftet. Der Direktor des Werks in Villars-sur-Glâne ist der Ansicht, dass sich dieses Verhältnis in zwei bis drei Jahren ausgleichen dürfte. «Das Wachstum im energetischen Bereich ist viel ausgeprägter.» In der Luftfahrtbranche ist das Unternehmen mit seinen Produkten weltweit führend, im energetischen Bereich nimmt Meggitt mit einem Anteil von 11 Prozent den zweiten Platz ein.

Das Unternehmen setzt stark auf Innovation und investiert jährlich 30 Millionen Franken in die interne Forschung und Entwicklung, welche 150 der 600 Angestellten beschäftigt. Diese Strategie wurde nach der Übernahme des Unternehmens durch Meggitt 1998 festgelegt. «In der ersten Hälfte der 90er Jahre schrammte das Unternehmen knapp am Konkurs vorbei. Damals wurde die Forschung und Entwicklung vernachlässigt», erklärt der Direktor.

Heute scheint das Fortbestehen des Unternehmens gesichert zu sein, und

Helge Huerkamp sieht einen weiteren Aufschwung in der Produktion für 2013, was einen Zuwachs der Belegschaft zur Folge haben dürfte. Aber es gibt auch eine dunkle Wolke am Horizont: «Alle unsere Produkte werden in Dollar bezahlt. Somit sind wir von der Frankenstärke direkt betroffen.» Deshalb will Helge Huerkamp die Produktion im Freiburger Werk, das seine «physische Limite erreicht hat», einschränken und einige Produkte im Ausland in Dollar beziehen. Die Produktion bleibt aber in Villars-sur-Glâne. «Schweizer Qualität hat einen hohen Stellenwert, und die Herstellungsprozesse sind so spezifisch, dass wir das Risiko einer Auslagerung nicht eingehen wollen.» – Ferial Mestiri





Meggitt Sensing Systems liefert wichtige Teile für die Herstellung von Flugzeugtriebwerken. Helge Huerkamp (unten, links) ist stolz auf seine Mitarbeitenden.



Weiterbildungsangebote

## Leistungsfähig dank Ausbildung

Die Swissmem Kaderschule sowie die Stiftung «sfb Bildungszentrum (esg, soa)» bieten ein ausgewogenes Programm für Unternehmen, insbesondere der Maschinen-, Elektro- und Metallindustrie, an.


Diese beiden in Prilly (VD) ansässigen Organisationen sind auf die Bedürfnisse von Kaderleuten und Betriebsleitern ausgerichtet.

### **Angebot sfb auf Stufe HF (Hochschule):**

- Geschäftsprozessmanagement (eidgenössischer Fachausweis und HF-Diplom)
- Maintenance (eidgenössischer Fachausweis)
- Energie & Umwelt / Industriesysteme (HF-Diplom)
- Unternehmensführung (Nachdiplom NDS-HF)

### **Angebot Swissmem Kaderschule (operative Leitung):**

- Modulare Studiengänge für Projektleiter / Teamchefs / Bereichsleiter (Swissmem-Zeugnis)
- Industrie (eidgenössischer Fachausweis)
- Maintenance (eidgenössischer Fachausweis)
- Facility Management (eidgenössischer Fachausweis)
- Schulungen für Erwachsenen- und Lehrlingsausbildner (Zertifikat SVEB, Diplom SBBK)

 *Weitere Informationen unter 021 654 01 50 oder unter [www.sfb.ch](http://www.sfb.ch) / [www.swissmem-kaderschule.ch](http://www.swissmem-kaderschule.ch)*



Und ohne Licht?  
Ein Kleinkind experimentiert mit Explore-it-Materialien.

**TECMANIA**


## Gemeinsam für Technik begeistern

Das Lehrstellenbarometer des Bundes zeigt auch diesen Herbst ein verzerrtes Bild: Während in einigen Berufen ein Überhang herrscht, haben Anbieter in den technischen Berufen oder im Baugewerbe Mühe, die Lehrstellen mit geeigneten Lernenden zu besetzen. Im vergangenen Jahr konnten fünf Prozent der Lehrstellen in Swissmem-Unternehmen nicht besetzt werden.

Mit geschicktem Marketing oder Sonderefforts während der Berufswahlphase kann dem nur beschränkt entgegen gewirkt werden. Wird das Grundinteresse für technisches Gestalten nicht schon in frühen Jahren gelegt, kann dieses auch im Oberstufenalter nur schwer geweckt werden.

An Möglichkeiten, Technik und Naturwissenschaften kreativ, anschaulich und motivierend anzugehen, fehlt es derzeit nicht. Zu erwähnen sind die von Fachexperten entwickelten Lernmaterialien von [explore-it.org](http://explore-it.org) oder auch die Initiative [tunSchweiz](http://tunschweiz.ch), die im Rahmen von grossen Publikumsmessen spannende Erlebniswelten für Jugendliche schafft. Die Erfahrungen mit [tecmania.ch](http://tecmania.ch) und den genannten Initiativen haben gezeigt, dass Jugendliche Technik durchaus nicht nur konsumorientiert erleben möchten, sondern gerne selber Hand anlegen und eigene technische Lösungen entwerfen.

Neben zusätzlichen Einblicken für junge Schülerinnen und Schüler ist auch bei Erwachsenen eine erweiterte Perspektive wünschenswert. Für lernstarke Schüler kann auch eine Berufslehre ein gutes Fundament für spannende Karrieren sein. Im Verbund mit weiteren Interessenträgern wird sich Swissmem dafür einsetzen, dass der duale Bildungsweg die nötige Anerkennung gewinnt.

 *Weitere Informationen unter [www.explore-it.org](http://www.explore-it.org), [www.tunschweiz.ch](http://www.tunschweiz.ch) und [www.tecmania.ch](http://www.tecmania.ch)*



Neue Planungshilfen

## Energieeffizienz verbessern

Zusammen mit EnergieSchweiz entwickelt Swissmem drei Planungshilfen, die Entwickler und Anwender bei der Verbesserung der Energieeffizienz von Produktionsmaschinen unterstützen. Die Planungshilfen «Abwärmenutzung bei Produktionsmaschinen», «Optimale Regelung von Maschinen und Maschinenkomponenten» und «Energie monitoring» stehen zum kostenlosen Download zur Verfügung.

 [www.swissmem.ch/information-politik/themen/energie-umwelt/energieeffizienz.html](http://www.swissmem.ch/information-politik/themen/energie-umwelt/energieeffizienz.html)

Arbeitsrecht

## Beraten und unterstützen

Der Bereich Arbeitgeberpolitik bei Swissmem setzt sich aus Juristen/Anwälten zusammen, die ihr Wissen in den Dienst der Mitgliedfirmen stellen und sie in Fragen betreffend Arbeitsrecht, Sozialversicherungsrecht und weiteren Themen im Zusammenhang mit dem Gesamtarbeitsvertrag der Maschinen-, Elektro- und Metallindustrie beraten. **Der Bereich ist zuständig für alle Anliegen, welche das Verhältnis Arbeitgeber/Arbeitnehmer betreffen, sowohl im politischen Rahmen wie auch in**



Der Bereich Arbeitgeberpolitik unterstützt die Mitgliedfirmen bei verschiedenen Anliegen und auch in schwierigen Zeiten.

**Bezug auf die Dienstleistungen für Mitgliedfirmen.** Der Bereich verwaltet den Gesamtarbeitsvertrag der MEM-Industrie, dem sich die Swissmem-Mitgliedfirmen freiwillig anschliessen können.

Um die Mitgliedfirmen beraten und unterstützen zu können, stellt ihnen der Bereich Arbeitshilfen in Form von Musterverträgen oder Arbeitszeitreglementen zur Verfügung. Der Bereich organisiert ebenfalls Seminare wie zum Beispiel Kurse über das Arbeitsrecht, die Sicherheit und den Schutz der Gesundheit sowie über moderne Arbeitsweisen und den Umgang mit den neuen Medienformen. Im Rahmen von gemeinsamen Kursen mit den Sozialpartnern (Angestellte Schweiz, Schweizer Kader Organisation und KV Schweiz) bildet der Bereich ausserdem Arbeitnehmervertreter aus.

Der Bereich Arbeitgeberpolitik unterstützt zudem die Mitgliedfirmen in schwierigen Zeiten, sei es, wenn es darum geht, Kurzarbeit einzuführen oder bei Massentlassungen eine korrekte Vorgehensweise zu sichern.

Die Unterstützung des Bereichs ist ebenfalls in Sachen Sozialpolitik sehr oft gefragt. Zum Beispiel wurde auf die Kompetenzen des Bereichs zurückgegriffen, als es um die Verordnung über die berufliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenversicherung oder den Mindestumwandlungssatz der BVG ging.

 *Wir stehen Ihnen gerne zur Verfügung. Zögern Sie nicht, uns anzurufen unter 044 384 48 01.*

Wirtschaftsrecht

## Vom Know-how profitieren

**Die Abteilung Rechtsdienst von Swissmem steht den Mitgliedern für die Beratung in wirtschaftsrechtlichen Angelegenheiten zur Verfügung.**

Die Beratung durch die Anwälte von Swissmem wird durch den Mitgliederbeitrag gedeckt. Für Vertragsmuster und Seminare



Wirtschaftsrechtliche Fragen? Der Swissmem-Rechtsdienst weiss Rat.

erheben wir einen Beitrag. Hauptthemen sind Verträge, welche entlang der Lieferkette abgeschlossen werden. Ferner haben wir Erfahrung in der Erarbeitung von Entwicklungs- und anderen Zusammenarbeitungsverträgen. Weitere

Schwerpunkte bilden Fragen zu Geschäftsbedingungen, zum europäischen Recht, zu Produktsicherheitsgesetzgebung, Produkthaftung, Exportkontrolle, Wettbewerbsrecht etc.

Ausserdem können die Mitglieder auf unser Know-how in der technischen Gesetzgebung der EU zurückgreifen. Wir bieten unsere Unterstützung auch in Fragen zum Anwendungsbebereich, bei der Interpretation der zwingend zu erfüllenden Richtlinien sowie bei ganz konkreten Fragestellungen an (z.B. Erstellen der Konformitätserklärung, Betriebsanleitungen, Beschriftung von Maschinen, CE-Organisation usw.).

Auf Wunsch führen wir massgeschneiderte Schulungen zu ausgewählten Themen durch. Ferner besteht die Möglichkeit, die Anwälte von Swissmem für Vertragsverhandlungen beizuziehen.

 *Kontaktieren Sie Urs Meier, Swissmem Wirtschaftspolitik, u.meier@swissmem.ch*



Wussten Sie, dass ...



... die jurassische Gemeinde Pruntrut immer attraktiver wird? Lange Zeit unbeachtet, blüht die Gemeinde auf. Nicht zuletzt dank dem 2011 eröffneten TGV-Bahnhof Belfort-Montbéliard, der nur wenige Autominuten von Pruntrut entfernt ist. Somit ist die Juragemeinde nur noch gut zwei Stunden von Paris entfernt und interessant für Unternehmen sowie Arbeitskräfte aus Frankreich.

FOTO: GETTYIMAGES/MARVIN E. NEWMAN