

SWISSMEM NETWORK



4/14 Sauber bleiben

Die CTU AG konzipiert Anlagen zur Abfallbehandlung und Energienutzung und hilft damit ihren Kunden, Emissionsgrenzwerte einzuhalten. *Seiten 16–17*

Swiss made für die Schweiz

V-ZUG setzt den Grossteil ihrer Produkte in der Schweiz ab. *Seiten 8–10*

Familienbetriebe schützen

Die Erbschaftssteuerinitiative bedroht Betriebe und Arbeitsplätze. *Seiten 14–15*



Peter Dietrich,
Direktor
Swissmem

Den Inlandmarkt im Fokus

Die MEM-Industrie ist gemeinhin als Exportbranche bekannt. Dabei geht leicht vergessen, dass sie einen Viertel ihrer Produkte im Inland verkauft. Letztes Jahr belief sich der Absatz auf immerhin 19 Milliarden Schweizer Franken.

Aus diesem Grund richten wir im aktuellen Magazin den Blick auf diejenigen Unternehmen, welche ihre hervorragenden Produkte in der Schweiz absetzen. Die Zulieferer befinden sich in einer besonderen Situation, weil sie zu einem hohen Grad vom wirtschaftlichen Erfolg des Endprodukt Herstellers abhängen, in dessen Maschinen ihre Teile oder Komponenten eingebaut werden. Ihre Margen sind nicht üppig, weshalb Frankenstärke und konjunkturelle Schwankungen sich bei ihnen besonders stark auswirken.

In dieser Ausgabe zeigen wir zudem mit der V-ZUG eine Herstellerin von Endprodukten. Das erfolgreiche Unternehmen verfügt mit seinen Haushaltgeräten über eine führende Marktposition in der Schweiz und sucht mit einer klaren Exportstrategie auch Märkte im Ausland.

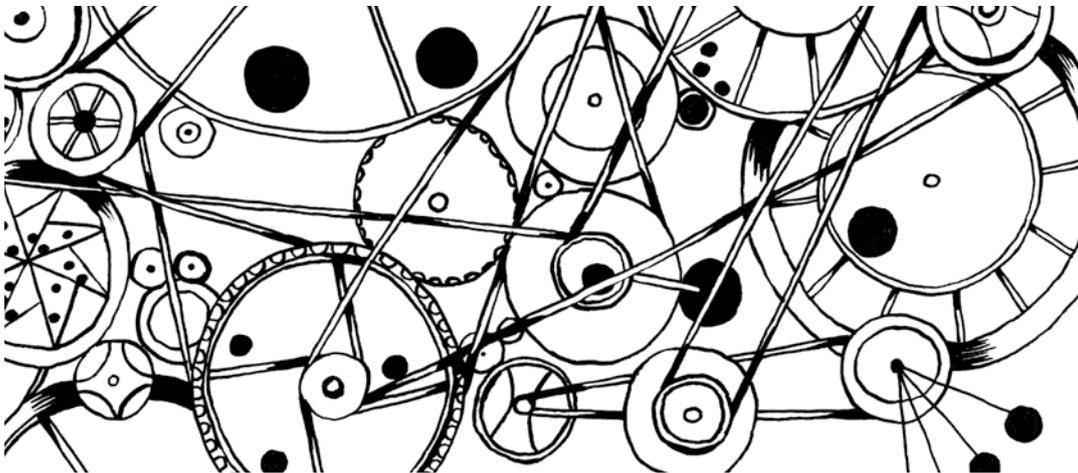
Ob Export oder Verkauf auf dem heimischen Markt: Global denken müssen wir alle, denn unsere Konkurrenz ist international. Auf Dauer wettbewerbsfähig bleiben kann nur, wer stetig seine Produktivität steigert und gesamthaft bessere Leistungen erbringt.

Darüber hinaus hängt der Erfolg auch von den Rahmenbedingungen ab, die der Produktionsstandort Schweiz bietet. Mit der Etschaftssteuerinitiative zeigt sich bereits eine weitere Abstimmung am Horizont, die vor allem Familienbetriebe – das sind 80 Prozent der Unternehmen in der Schweiz – erheblich belasten würde und unnötig Arbeitsplätze gefährdet. Wir müssen uns deshalb nicht nur um die Exportmärkte kümmern, sondern insbesondere auch dem heimischen Standort Sorge tragen.

.....
Impressum

Herausgeberin:
Swissmem
Pfungstweidstr. 102
Postfach 620
CH-8037 Zürich
www.swissmem.ch
info@swissmem.ch
Der Werk- und
Denkplatz Schweiz
**Verantwortliche
Redaktorin:**
Gabriela Schreiber,
Kommunikation
Swissmem
**Konzept und
Realisation:**
Infel Corporate
Media, Zürich;
Simona Stalder
(Redaktion),
Bernadette Schenker
(Art Direction),
Remo Inderbitzin
(Bildredaktion)
Druck:
Theiler Druck AG,
Wollerau

«Industrie 4.0 umfasst die intelligente Vernetzung von Objekten in der Produktion. Im Jahr 2020 werden weltweit 50 Milliarden vernetzte Geräte dazu führen, dass die Produktion anders aussieht als heute. Technologien werden mobil, Flexibilität wird kurzfristiger, Qualifikation erfolgt direkt. Neue und wandelbare Produktionsstrukturen, vernetztes Lean Management und schlanke Enterprise-Resource-Planning-Systeme werden möglich.» Aus: Studie «Produktionsarbeit der Zukunft – Industrie 4.0» des Fraunhofer-Instituts für Arbeitswirtschaft und Organisation



Zulieferfirmen und ihre Kunden bilden ein eng verzahntes Wertschöpfungs-system. Seiten 06–11



Risikofrei exportieren. Seite 16

04 Facts & Figures

Die MEM-Industrie büsst bei den Auftragseingängen an Volumen ein.

06 Absatzmarkt Schweiz

Zulieferbetriebe generieren einen grossen Teil ihres Umsatzes im Inland.

08 Erfolgreich mit «Swiss made»

Mit einer hohen Produktqualität erarbeitete sich V-ZUG im Inland eine führende Position. Nun adressiert das Zentralschweizer Unternehmen auch Premiumkunden im Ausland.

11 «Verstehen, was Kunden wollen»

Martin Wirth, Präsident von tecnoswiss, erklärt, wie Hersteller ihre inländischen Absatzchancen verbessern.

12 News

Second Lady Dr. Jill Biden referierte an der ersten Internationalen Berufsbildungskonferenz in Winterthur.

14 Nein zur Erbschaftssteuerreform

Die Volksinitiative bedroht die Zukunft von Familienunternehmen.

16 Porträt

Die Clean Technology Universe AG verschafft sich mit der Schweizerischen Exportrisikoversicherung mehr Flexibilität und Handlungsspielraum.

18 Agenda / Service

Die ETH vernetzt Unternehmen und Dienstleister im Bereich 3-D-Druck.

32%

der privaten Forschungsaktivitäten in der Schweiz trägt die MEM-Industrie. Sie liegt damit knapp hinter der Chemie- und Pharmaindustrie mit 34 Prozent. Gesamthaft stiegen die Forschungsausgaben der Privatwirtschaft zwischen 2008 und 2012 von 11 979 Mio. auf 12 819 Mio. Schweizer Franken. Das Personal im Bereich Forschung und Entwicklung hat in diesem Zeitraum von 39 832 auf 47 750 zugenommen. Die Schweiz zeigt punkto Innovationsfähigkeit im internationalen Vergleich seit Jahren Spitzenleistungen, besonders bei wissenschaftlichen Publikationen und internationalen Patentanmeldungen. Unterdurchschnittlich schneidet sie hingegen bei den betrieblichen Forschungsaktivitäten von kleinen und mittleren Unternehmen sowie bei der Forschungszusammenarbeit ab.

Swissmem berät zu Innovation und Forschung. Informationen finden Sie unter www.swissmem.ch/dienstleistungen/netzwerke/innovation

Industrie 4.0

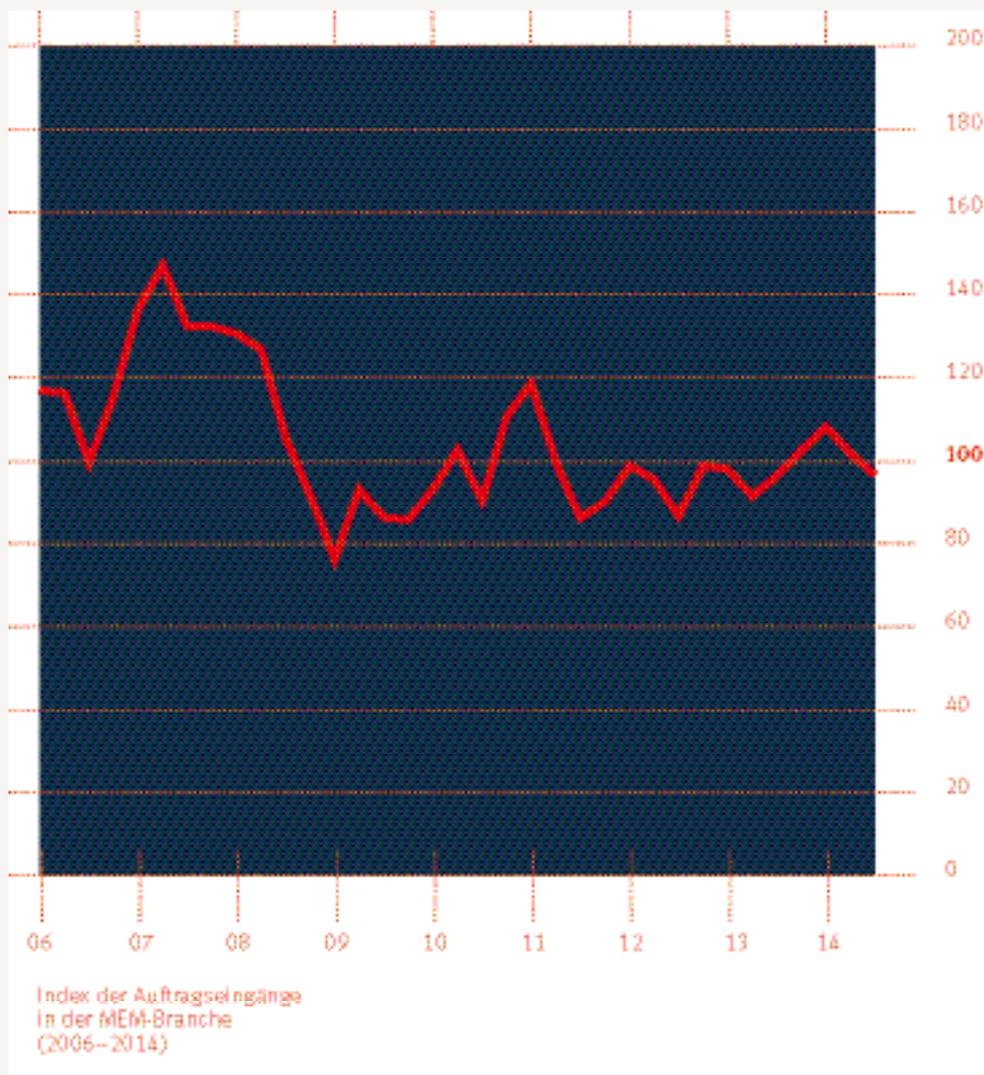
Unternehmen überfordert

Der Umgang deutscher Unternehmen mit dem Konzept «Industrie 4.0» sei weitgehend durch Orientierungslosigkeit geprägt. Zu diesem Schluss kommt eine aktuelle Experten-umfrage von «eco – Verband der deutschen Internetwirtschaft e. V.». 85 Prozent der befragten Fachleute sagen, die meisten Unternehmen hätten keine klare Vorstellung davon, was Industrie 4.0 bedeute.

Weitere Informationen finden Sie unter www.eco.de

Auf einen Blick

Weniger Aufträge für die MEM-Branche



Die Entwicklung der Auftragsgänge ist der wichtigste Indikator für die wirtschaftliche Situation in der MEM-Industrie. Die ausgeprägte Wachstumsdynamik, welche die Geschäftsentwicklung der Branche noch zu Jahresbeginn prägte, ist im dritten Quartal 2014 in eine Stagnation übergegangen. Die Auftragsgänge verharrten mit einem Plus von 0,3 Prozent praktisch auf Vorjahresniveau, die Umsätze reduzierten sich um 4,2 Prozent. Aufgrund der schwachen Konjunktur-entwicklung in den europäischen Hauptmärkten rechnen die Unternehmen derzeit nicht mit einer raschen Verbesserung des Geschäftsklimas.

Guinness-Buch

Weltrekord für Sylvac SA

Die Sylvac SA in Malleray hat den weltgrössten Messschieber gebaut. Mit einem Messbereich von 10 Metern übertrifft er herkömmliche Geräte um 150 Millimeter. Anlässlich der Eröffnungsfeier eines neuen Fabrikgebäudes wurden mit dem Gerät Messungen durchgeführt und seine volle Funktionsfähigkeit vor einem Vertreter von Guinness World Records bestätigt. Dies brachte der Sylvac SA einen Eintrag ins Guinness-Buch der Rekorde. Das Familienunternehmen stellt seit 40 Jahren Präzisionsmessinstrumente her. Das Sortiment umfasst neben Messschiebern auch Mikrometerschrauben, Messuhren, Innenmessgeräte und Zubehör. Die Produkte kommen etwa in der Uhrenindustrie, im Automobil- und Flugzeugbau sowie in der Medizintechnik zum Einsatz.

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



Der grösste Messschieber der Welt verfügt über einen Messbereich von 10 Metern.



«Ich habe Mühe, wenn alle hyperventilieren und jeder sich am Ideenwettbewerb beteiligt. Warten wir mal ab, was der Bundesrat bei seinen Verhandlungen mit der EU zustande bringt.»

Peter Spuhler, CEO Stadler Rail AG, in einem Interview zu den Auswirkungen der Masseneinwanderungsinitiative

QUELLE: BERNER ZEITUNG, 2. OKTOBER 2014

Jubiläum

100 Jahre Suhner AG

Die Suhner AG blickt auf ein Jahrhundert Geschichte zurück. Aus Gottlieb Suhners Idee, eine Fabrik zur maschinellen Herstellung von biegsamen Wellen zu gründen, resultierten nachhaltig erfolgreiche Aktivitäten auf innovativen Hightech-Märkten. Als international anerkannter Spezialist und Lösungsanbieter für effiziente Oberflächenbearbeitung sowie Automations- und technische Komponenten setzt die Suhner AG weltweite Qualitätsstandards. Ihre Produkte kommen unter anderem erfolgreich in der Automobiltechnik, in der Luft- und Raumfahrt sowie im Maschinenbau zum Einsatz. Das Familienunternehmen wird heute in der dritten Generation geführt und beschäftigt weltweit rund 760 Mitarbeitende an zwölf Standorten.

 [Weitere Informationen unter www.suhner.com](http://www.suhner.com)

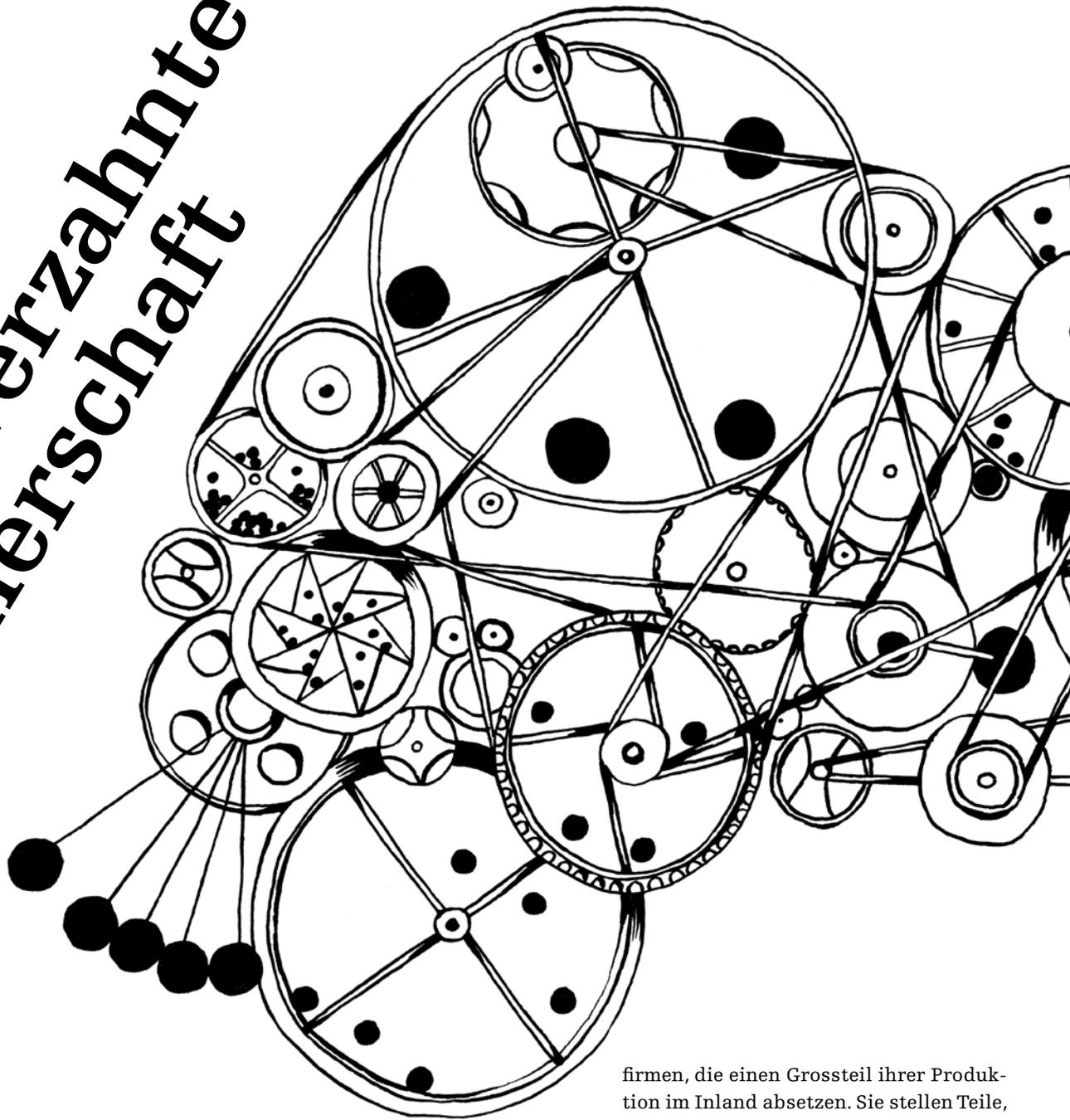
Demografix

Fit für den demografischen Wandel?

Anhand von 28 Fragen zeigt das Online-Tool auf, wo im Unternehmen Handlungsbedarf besteht und welche Möglichkeiten zur Verfügung stehen. Untersucht werden die wichtigen, veränderbaren Bereiche Arbeitsbedingungen, Personalpolitik und Führung. Das Tool wurde im Auftrag des SECO entwickelt, welches keinen Zugriff auf die eingegebenen Daten hat. Die Werte können gespeichert oder später – etwa wenn Massnahmen eingeleitet wurden – erneut eingegeben werden. Zudem lässt sich die Altersstruktur in naher Zukunft simulieren. Swissmem empfiehlt im Rahmen ihrer Fachkräftestrategie, den Demografie-Check durchzuführen.

 [Machen Sie den kostenlosen Test unter www.demografix.ch](http://www.demografix.ch)

Eng verzahnte Partnerschaft



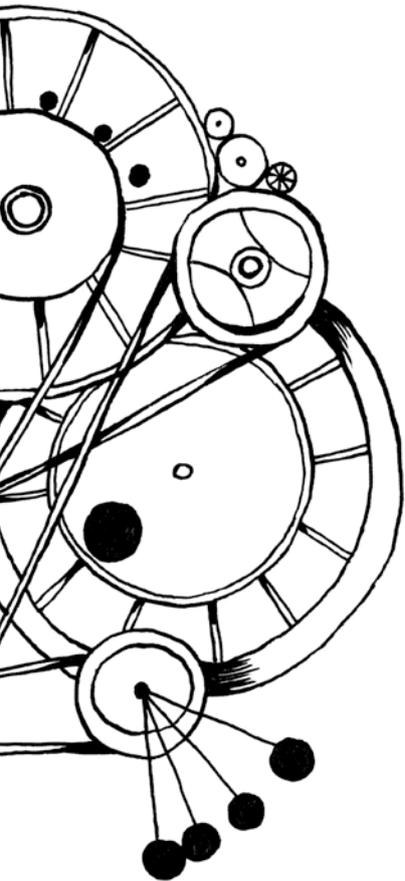
Es sind vor allem Zulieferfirmen, die Produkte und Dienstleistungen im Inland absetzen. Mit der steigenden Arbeitsteilung in der Industrie wächst ihre Bedeutung in der Wertschöpfungskette.

Die schweizerische Maschinen-, Elektro- und Metallindustrie ist bekanntlich eine Exportbranche; gut drei Viertel ihrer Produkte verkauft sie ins Ausland. Der heimische Markt ist wesentlich kleiner, jedoch nicht unbedeutend: 2013 setzte die Branche immerhin fast 19 Milliarden Franken in der Schweiz um. Oft sind es Zuliefer-

firmen, die einen Grossteil ihrer Produktion im Inland absetzen. Sie stellen Teile, Komponenten oder Systeme her, die nicht für den Endverbraucher, sondern für den Endprodukthersteller (den sogenannten Original Equipment Manufacturer, OEM) bestimmt sind. Die dazu notwendige Nähe zum Kunden führt traditionell zu einer stärkeren lokalen Ausrichtung dieser Firmen. Dennoch sind auch sie dem globalen Wettbewerb ausgesetzt: direkt durch die Konkurrenz ausländischer Zulieferer und indirekt über ihre international tätigen Kunden.

Vom Kunden abhängig

Zulieferprodukte erfüllen ihre Funktion erst durch den Einbau in oder den Anbau an komplexere Endprodukte. Dies führt zu einer besonderen Situation: Zulieferer haben oft keinen direkten Einfluss auf die



Nachfrage nach dem Produkt, in das ihre Leistung eingeht. Somit hängt ihr wirtschaftlicher Erfolg von demjenigen des Endproduktherstellers ab, woraus sich eine gewisse Machtasymmetrie zugunsten des Endproduktherstellers ergibt.

Eine Studie stellte fest, dass Bedarfsänderungen beim OEM zu immer grösseren Auftragsschwankungen führen, je weiter man Wertschöpfungskette und Zulieferebenen zurückverfolgt. Künftige Bestelleingänge sind für Zulieferer deshalb schwierig abzuschätzen. Im Bedarfsfall dennoch individuelle, schnelle und kostengünstige Lieferungen zu garantieren, stellt hohe Anforderungen an Logistik und Lagerhaltung.

Arbeitsteilung nimmt zu

Zulieferbetriebe haben jedoch grundsätzlich sehr gute Marktchancen – in der



Eric von Ballmoos,
*CEO Benninger Guss AG,
Uzwil SG*

«Der Absatzmarkt

Schweiz bietet Vorteile für uns Zulieferer, aber der Erfolg hängt von der Strategie jedes einzelnen Unternehmens ab. Besonders interessant sind für uns Kunden, die den Bedarf an Komplettlösungen abdecken wollen. Ergänzende Wertschöpfungsketten können für uns Zulieferer eine zusätzliche Chance sein. Wer im Geschäft bleiben will, muss Flexibilität beweisen. Es gilt, die Hausaufgaben zu machen und innovativ zu bleiben.»



Andreas Ott,
*Verwaltungsrat der Estech
Industries Holding AG,
Seon AG*

«Auch wenn uns

der Heimmarkt naturgemäss sehr am Herzen liegt, sind wir doch stark vom Export abhängig. In unserem Fall macht allein Deutschland rund 60 Prozent des Umsatzes aus. Um das Geschäft weiter zu intensivieren, müssen wir aktiv danach streben, in die Prozessketten beim Kunden eingebunden zu werden. Wenn das gelingt, haben wir auch eine Chance.»



Raoul Keller,
Ressortleiter Swissmem

«Qualität, Kundennähe,

Serviceleistungen – das sind die traditionellen Stärken der Schweizer Unternehmen. Es bleibt die entscheidende Frage, ob die Fertigungsbetriebe der Schweizer MEM-Branche sich weiter den verändernden Anforderungen ihrer Kunden zeitnah anpassen können. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, muss weiter in Effizienzsteigerungen investiert werden.»

Neue Fachgruppe

ZMIS – Zulieferer der MEM-Industrie

Sich austauschen, Anliegen mit einer Stimme vertreten, gemeinsam gegen den Wettbewerbsdruck antreten sowie für gute Rahmenbedingungen und Arbeitsplätze kämpfen: Dies sind die Ziele der Fachgruppe «Zulieferer der MEM-Industrie Schweiz» (ZMIS), die Anfang Jahr unter dem Dach von Swissmem entstand.

Weitere Informationen unter www.swissmem.ch/organisation-mitglieder/fachgruppen oder bei Raoul Keller, r.keller@swissmem.ch

Erfolgreich mit «Swiss made»

Schweiz wie im Ausland. Da sich OEM durch die steigende Komplexität in der Fertigung zunehmend auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren, lagern sie sekundäre Tätigkeiten vermehrt aus. Tendenziell steigt damit die Bedeutung von Unterlieferanten. Langfristige Partnerschaften sind dabei für beide Seiten von Vorteil. Entscheidend ist jedoch, ob ein Zulieferer seinen Kunden Spitzenleistungen zu einem wettbewerbsfähigen Preis anbieten kann. Das zwingt Zulieferer zur konsequenten Ausrichtung ihrer Geschäftsprozesse an den Bedürfnissen ihrer Auftraggeber. Denn auch diese stehen unter permanentem Druck, ihre Produktionsprozesse effizienter zu gestalten.

Wertschöpfungskette im Blick haben

Gerade bei Schnittstellen zu externen Lieferanten besteht jedoch die Gefahr von Reibungsverlusten. Konnte sich der Zulieferer früher auf das Erfüllen von Aufträgen beschränken, so ist von ihm heute ein umfassenderes und weitsichtigeres Engagement verlangt. Es braucht den Blick über den eigenen Betrieb hinaus auf die gesamte Wertschöpfungskette. Der Zulieferer ist als Innovationstreiber gefragt und muss sich aktiv in die Entwicklung von Produkten einbringen.

Nachhaltige Effizienzgewinne sind etwa durch die elektronische Durchdringung aller Geschäftsprozesse sowie Ansätze aus der Industrie 4.0 möglich: Sogenannte cyber-physische Systeme machen die Produktion über die gesamte Wertschöpfungskette individueller, schneller und flexibler. Beides verlangt jedoch eine hohe Technologiekompetenz vom Unternehmen. Keine leichte Aufgabe für Zulieferbetriebe, wenn man bedenkt, dass es sich dabei meist um kleinere oder mittelständische Unternehmen handelt, deren Handlungsspielraum durch finanzielle und personelle Ressourcen eingeschränkt ist. Hier können enge Kooperationen mit Kunden, Lieferanten und Experten eine Alternative bieten. — Gabriela Schreiber

Qualität machte V-ZUG in der Schweiz erfolgreich. Damit will das Unternehmen nun auch das Ausland erobern.

Täglich verlassen durchschnittlich 2100 Haushaltsgeräte – darunter Steamer, Waschmaschinen, Wäschetrockner, Kochherde und Kühlschränke – den Hauptsitz der V-ZUG AG in Zug. Hier produziert das Unternehmen sämtliche seiner Geräte, und dies bereits seit mehr als 100 Jahren. Am Produktionsstandort Schweiz festzuhalten, war ein bewusster Entscheid. «Wir sind überzeugt, dass wir die hohe Qualität unserer Produkte nur gewährleisten können, wenn wir in der Schweiz produzieren», erklärt Attila Castiglioni, Leiter Marketing Schweiz bei V-ZUG. So durchlaufen die Geräte während der Herstellung denn auch verschiedenste Qualitätskontrollen, viele führen die Facharbeiter in Handarbeit aus.

«Swiss made» ist eine Investition wert.

Bislang geht diese Rechnung auf. Das Unternehmen setzt den grössten Teil seiner Produktion in der Schweiz ab, wo Kunden Qualität und Langlebigkeit bei Haushaltsgrossgeräten noch immer höher gewichten als einen möglichst tiefen Preis. Der Druck durch günstigere ausländische Hersteller nimmt zwar zu, für viele Kunden ist das Attribut «Swiss made» jedoch nach wie vor ein schlagendes Argument und eine Investition wert.

Das Handwerk als Mittler

In der Schweiz, einem Land von Mietern, entscheiden trotz steigendem Anteil an Wohneigentum noch immer die wenigsten Endverbraucher selbst darüber, welche Haushaltgeräte sie nutzen. «Das macht Generalunternehmer und institutionelle Anleger für uns zu wichtigen Zielgruppen», erklärt Attila Castiglioni. Zu den wichtigsten Kunden von V-ZUG gehören zudem Küchenbauer und Sanitärfachleute. Sie sind bei Neubauten wie



Porträt

Attila Castiglioni (45) leitet den Bereich Marketing Schweiz bei der V-ZUG AG. Das Unternehmen entwickelt, produziert und vertreibt hochwertige Haushaltgeräte für Küche und Waschräum. Das Traditionsunternehmen produziert sämtliche Geräte am Hauptsitz in Zug. Den Grossteil der Produktion setzt V-ZUG in der Schweiz ab. Künftig strebt V-ZUG eine grössere Präsenz im Ausland an, vor allem in Europa, Russland, Australien und Südostasien. V-ZUG wurde 1913 als «Verzinkerei Zug AG» gegründet und zählt heute rund 1500 Mitarbeitende.

Attila Castiglioni, Leiter Marketing Schweiz bei V-ZUG, schildert die Entwicklung der modernen Waschmaschine anhand historischer Modelle.



V-ZUG erreichte mit hochwertigen Geräten für Küche und Waschaum eine führende Marktstellung in der Schweiz.

Jeder zweite Schweizer Haushalt nutzt ein Gerät von V-ZUG.

auch bei Ersatzbeschaffungen oftmals die ersten Ansprechpartner für Immobilieneigentümer und stehen als Mittler zwischen Gerätehersteller und Abnehmer. «Wir können durch Öffentlichkeitsarbeit, Werbung und Beziehungspflege mittelbaren Einfluss auf die Abnehmer unserer Geräte nehmen, sind aber entscheidend von guten Partnerschaften zum Handwerk abhängig», so Castiglioni.

Schweizer Norm schuf Nische

Die starke Bindung an den Heimatmarkt ist im Bereich der Küchengeräte zudem einer Schweizer Eigenheit geschuldet: Bis Mitte der 1990er-Jahre galt das Schweizer Mass-System (SMS) als verbindliche Norm im hiesigen Küchenbau. Diese schrieb eine Elementbreite von 55 Zentimetern vor und stellte sicher, dass Kochherde, Backöfen und Geschirrspüler herstellerübergreifend ersetzt werden können. Im restlichen Europa lag der Standard bereits damals bei 60 Zentimetern. Mit der Übernahme der Europäischen Norm im Jahr 1995 drangen vermehrt auch ausländische Hersteller auf den Schweizer Markt. Heute stehen sich die beiden Standards gleichberechtigt gegenüber.

Hohe Marktdurchdringung

In der Schweiz hat V-ZUG eine führende Marktposition inne. In jedem zweiten Haushalt ist ein Gerät von V-ZUG in Be-

trieb, insgesamt sind es über 4,2 Millionen. Ein Grund für das Unternehmen, vermehrt ausländische Absatzmärkte ins Auge zu fassen. «In der Schweiz ist für uns ein Wachstum fast nur noch durch die Verdrängung anderer Anbieter möglich, was mit grossen Anstrengungen verbunden ist», so Castiglioni.

Deshalb baute das Unternehmen seine Auslandsaktivitäten in den letzten zehn Jahren stetig aus. Heute ist V-ZUG neben der Schweiz vor allem im restlichen Europa, in Russland, Australien und Südostasien präsent. Langfristiges strategisches Ziel ist es, den ausländischen Umsatz an den inländischen anzugleichen.

Premiumstrategie im Ausland

Im Ausland strebt V-ZUG jedoch keine flächendeckende Marktdurchdringung an. «Die Verbraucher in unseren ausländischen Zielmärkten sind preisaffiner als in der Schweiz», so Castiglioni. «Mit unseren Produktionskosten können wir dort im Tiefpreissegment nicht mithalten.»

Das Unternehmen setzt vielmehr auf Klasse statt Masse. Es positioniert sich in diesen Märkten ausschliesslich mit Premiumprodukten und richtet sich an eine exklusive Käuferschicht. Dabei spielt es klug seinen grössten Trumpf – seine Swissness. «Schweizer Produkte stehen weltweit noch immer für Innovation, Technologie, Präzision und Qualität und sind hoch angesehen», so Castiglioni.

Trotz der Expansion ins Ausland bleibt die Schweiz als Absatzmarkt wie auch als Produktionsstandort für V-ZUG von zentraler Bedeutung. Ende Oktober legte das Unternehmen den Grundstein für ein neues Montage- und Logistikgebäude am Standort Zug. Ab 2016 werden hier weitere 12 000 m² für die Produktion zur Verfügung stehen. Gleichzeitig erarbeitet das Unternehmen einen Gestaltungsplan für das gesamte Unternehmensareal. Es will noch stärker mit dem Zentrum der Stadt Zug und der Bevölkerung verwachsen. Castiglioni: «Das neue Produktionsgebäude und der Gestaltungsplan Zug33 sind ein weiteres Bekenntnis zur Stadt Zug und zum Produktionsstandort Schweiz.»

– Simona Stalder

Interview

«Verstehen, was Kunden wollen»

Martin Wirth, Präsident des Verbandes tecnoswiss, erklärt, wie der Handel Herstellern helfen kann, ihre Absatzchancen im Inland zu erhöhen.

Was wird auf dem Absatzmarkt Schweiz vor allem nachgefragt?

Bei Werkzeugen und Werkzeugmaschinen liegt der Fokus auf der Steigerung der Produktionseffizienz und -effektivität. Gleichzeitig stellen wir eine enorme Nachfrage nach integralen Beschaffungs- und Logistikkonzepten fest, die helfen, Prozesskosten und gebundenes Kapital zu reduzieren sowie Fixkosten in variable Kosten umzuwandeln.

Welche Entwicklungen beobachten Sie?

Im Augenblick sorgen wir uns um die sinkende Profitabilität in der MEM-Industrie und die damit einhergehende sinkende Investitionsbereitschaft, etwa im Bereich der Produktionseffizienz. Der Industriestandort Schweiz läuft so Gefahr, mittelfristig an Konkurrenzfähigkeit zu verlieren. Dies bedeutet auch für

den Handel nichts Gutes. Der tecnoswiss kämpft deshalb für wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen, die es auch in Zukunft erlauben, in der Schweiz international wettbewerbsfähig zu produzieren. Dazu gehört auch das duale Ausbildungssystem als Quelle und Basis von Innovationen und Qualität.

Welche Herausforderungen kennzeichnen den Absatz- und Beschaffungsmarkt Schweiz?

Der Absatzmarkt Schweiz ist geprägt durch eine Vielzahl kleiner und mittlerer Unternehmen und eine sehr heterogene Branchenstruktur. Der Aufwand zur Marktbearbeitung im Direktvertrieb ist für einen einzelnen Hersteller verhältnismässig hoch. Umgekehrt ist es für Unternehmen teilweise schwierig, in der Fülle der Anbieter den passenden Lieferanten zu finden.

Welche Rolle spielen Ihre Mitglieder in dieser Konstellation?

Sie verbinden eine weltweite Beschaffungskompetenz mit profunden Kenntnissen des hiesigen Absatzmarktes. So versorgen unsere Mitglieder die Industrie mit Produkten praktisch aller weltweit bedeutenden Marken. Dabei machen sie ihr internationales Produktions-Know-how und ihre Innovationen zugänglich und tragen so zu ihrer internationalen Wettbewerbsfähigkeit bei. Nicht zuletzt sind die Servicetechniker unserer Mitglieder das Öl im Räderwerk der Industrie: Ohne sie stünden viele Produktionen still.

Welche Voraussetzungen muss ein Hersteller erfüllen, damit seine Produkte über Mitglieder von tecnoswiss vertrieben werden?

Grundsätzlich muss er davon überzeugt sein, dass der Handel seinen Kunden einen Mehrwert bietet, und sich bewusst für diese Vertriebsstrategie entscheiden. Ist dies erfüllt, kann der Handel über Lagerhaltung und Verfügbarkeit, Unterhalt, Reparaturen, technische Beratung und kundenspezifische Adaptionen dem Hersteller wie auch dem Kunden viele Vorteile bieten. Nicht zu vergessen ist der Marktdruck, den der Handel mit seiner hohen Präsenz aufbauen kann: Die tecnoswiss-Mitglieder beschäftigen in der Schweiz mehr als 1100 Verkaufsberater im Aussendienst und über 600 Servicetechniker.

Was können Schweizer Hersteller tun, um ihren inländischen Absatz zu fördern?

Optimierungspotenzial sehe ich bei der Kunden- und der Marktnähe. Sie müssen verstehen, wo ihren Kunden der Schuh drückt. Aus eigener Erfahrung weiss ich, dass Schweizer Herstellern Marktpotenziale verschlossen bleiben, weil sie urschweizerische Tugenden wie Flexibilität, Geschwindigkeit, Verlässlichkeit und Termintreue vernachlässigen. Ein ähnliches Problem sehe ich bei der Produktentwicklung. Innovationen können kein Selbstzweck sein, sie müssen vom Markt auch nachgefragt werden. Der Fokus bei der Produktentwicklung muss zwingend auf der Schaffung eines am Markt gefragten Kundennutzens liegen, bei dem Mehrwert und Preis im Einklang sind. *Interview: Simona Stalder*

Porträt

tecnoswiss

tecnoswiss, der Verband des Schweizerischen Werkzeugmaschinen-, Holzbearbeitungsmaschinen- und des dazugehörigen Werkzeughandels, repräsentiert über 170 Mitgliedsfirmen. Der Verband besteht seit 1921 und fördert die wirtschaftlichen Interessen des Handels mit Maschinen und Werkzeugen für die Metall- und Holzbearbeitung in der Schweiz. Er vertritt die Branche an einschlägigen Messen sowie in nationalen und internationalen Gremien, beispielsweise im Vorstand von HANDEL Schweiz.

 Weitere Informationen:
mail@tecnoswiss.ch, www.tecnoswiss.ch



Martin Wirth,
Präsident tecnoswiss

KTI

Innovationslandkarte der Schweiz

Ein neues Tool der Kommission für Technologie und Innovation (KTI) bringt Forschungsinstitute und Unternehmen zusammen und stellt Fördermöglichkeiten zur Verbesserung des Wissens- und Technologietransfers dar. Werden Sie Teil der Innovationslandschaft und tragen Sie sich mit Ihren Kompetenzen ein:

 www.kti.admin.ch/innovationslandkarte

Additive Fertigung

Potenzial neuer Verfahren

Swissmem und die inspire AG organisierten eine Veranstaltungsreihe zu den Chancen und Risiken additiver Verfahren (3-D-Druck) in der industriellen Fertigung. Zwischen März und September fanden drei Anlässe statt, die sich jeweils an eine andere Zielgruppe richteten: Entscheidungsträger, Entwicklungs- und Konstruktionsleiter sowie Konstrukteure und technisches Personal. Es referierten die Professoren Dr. Konrad Wegener und Dr. Mirko Meboldt vom Institute for Rapid Product Development der ETH Zürich sowie Mitarbeiter von inspire.

Das Verfahren geht längst über die einfache Herstellung von Bauteilen hinaus und wird in Zukunft sämtliche Schritte vom Designprozess über die Produktion bis hin zur Supply Chain nachhaltig beeinflussen. Für das nächste Jahr sind ähnliche Veranstaltungen in der Romandie geplant.

 *Swissmem führt eine Erfahrungsguppe für den Austausch zum Umgang mit additiven Verfahren. Weitere Informationen bei Beat Brunner, Bereichsleiter Swissmem Fachgruppen, b.brunner@swissmem.ch*

Prix Balance ZH

Kuhn Rikon AG gewinnt Vereinbarkeitspreis

Das Unternehmen fördert durch flexible Arbeitszeiten, Home Office und Unterstützung bei Betreuungsaufgaben die Vereinbarkeit von Familie und Beruf.



Einblick in die Produktion der Swiss-made-Pfannen von Kuhn Rikon.

Die Fachstelle für Gleichstellung von Frau und Mann sowie die Standortförderung des Kantons Zürich haben zum zweiten Mal den Prix Balance ZH verliehen. Er zeichnet Unternehmen, öffentliche Verwaltungen und Nichtregierungsorganisationen aus, die **Arbeitsbedingungen schaffen, unter denen sich Berufs- und Privatleben möglichst gut vereinbaren lassen.** Bei Kuhn Rikon ist die Vereinbarkeit von Beruf und Familie im beruflichen Alltag verankert, etwa in Form einer grösstmöglichen Individualisierung der Arbeitszeit, der Förderung von Home Office und der Unterstützung bei Betreuungsverpflichtungen.

Swissmem gratuliert Kuhn Rikon zum Prix Balance ZH und hofft, dass dieses Beispiel in der Industrie Schule macht.

 *Weitere Informationen unter www.vereinbarkeit.zh.ch sowie www.kuhnrikon.ch*

Berufsbildung

Das grösste Klassenzimmer der Welt

Als erstes Schweizer Unternehmen erhielt die Bühler Group den Leonardo European Corporate Learning Award unter der Schirmherrschaft des Europäischen Parlaments sowie des Deutschen Bundesministeriums für Bildung und Forschung. Bühler erhält die Auszeichnung in der Kategorie «Company Transformation» für ihr Ausbildungskonzept «ClassUnlimited». Das Projekt wird von Bühler in Zusammenarbeit mit dem Berufs- und Weiterbildungszentrum Wil-Uzwil durchge-

führt. **Dank eines virtuellen Klassenraums können Lernende im letzten Lehrjahr an einem viermonatigen Auslandsaufenthalt teilnehmen, ohne den Unterricht an der lokalen Berufsfachschule zu verpassen.** Dieser wird per Video auf zwei Grossbildschirmen ans andere Ende der Welt übertragen, zum Beispiel an einen Bühler-Standort in den USA oder in China.

 *Weitere Informationen unter www.buhler-group.com und www.leonardo-award.eu*

Second Lady **Dr. Jill Biden**, Ehefrau des US-Vizepräsidenten **Joe Biden**, hielt das Hauptreferat an der ersten Internationalen Berufsbildungskonferenz in Winterthur.



Konferenz

Internationaler Blick auf die Berufsbildung

Mit dem Besuch von Jill Biden, der Ehefrau des US-Vizepräsidenten Joe Biden, und Guy Ryder, Generaldirektor der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO), fand die Berufsbildungskonferenz in Winterthur internationale Beachtung. Rund 450 Personen aus 70 Ländern nahmen an dem Anlass teil.

Ziel des Kongresses war, **das schweizerische Berufsbildungssystem, seine Abschlüsse und Vorteile im Ausland**

bekannt zu machen und einen internationalen Dialog zu ermöglichen. Die

Eröffnungsrede hielt Bundesrat Johann Schneider-Ammann. Die engagierten Voten von Jean-Pascal Bobst, CEO der Bobst Group SA, und Valentin Vogt, Präsident des Schweizerischen Arbeitgeberverbandes, verwiesen auf die zunehmende Globalisierung der Bildung. Grossfirmen wie Bobst, Rieter, Bühler, Starrag und ABB etablieren weltweite Aus- und Weiterbildungskonzepte.

Swissmem beteiligt sich in Indien an der Ausbildung von Lernenden dieser Firmen. Des Weiteren sprachen Prof. Dr. Stephan Wolter, Geschäftsleiter des Schweizerischen Koordinationszentrums für Forschung und Bildung, und Subramaniam Ramadorai, Vorsitzender der «National Skills Development Agency» Indiens.

Swissmem war an der Vorbereitung und der Durchführung des Events massgeblich beteiligt. Der Verband unterstützte die Kandidatur Winterthurs durch konzeptionelle Beiträge und konkrete Vorschläge zur Programmgestaltung. Einen besonderen Beitrag leistete Swissmem bei der Planung von sechs Seminaren, in denen verschiedene aktuelle Themen der Berufsbildung aufgegriffen wurden und ein intensiver Austausch mit den Gästen stattfand.

 Weitere Informationen zur Internationalen Berufsbildungskonferenz in Winterthur unter www.vpet-congress.ch



Empfang im Hotel Marriott in Zürich: Second Lady **Dr. Jill Biden**, Geschäftsleiter Berufsbildung bei Swissmem **Arthur Glättli**, US-Botschafterin **Suzi LeVine** (v.l.n.r.).

Arbeitgeber-Ranking

ABB ist bei Studenten beliebt

ABB Schweiz ist bereits zum siebten Mal in Folge beliebteste Arbeitgeberin bei angehenden Ingenieurinnen und Ingenieuren in der Schweiz. Über **11 000 Studierende an beinahe 50 Bildungsinstitutionen** haben an der Studie teilgenommen und bewerten die Attraktivität des Unternehmens als zukünftige Arbeitgeberin als hervorragend. Unter den Studierenden der Ingenieurwissenschaften erreicht ABB Schweiz wie im Vorjahr einen **bemerkenswert hohen Bekanntheitsgrad von 92 Prozent**. In den anderen drei untersuchten Kategorien («Consideration», «Desire» und «Application») liegt ABB Schweiz unangefochten auf Rang 1.

 Weitere Informationen unter www.abb.ch

Neuer Masterlehrgang

MAS Innovation

Wie fördere ich die Innovationskultur und die Innovationsprozesse bei mir und im Unternehmen? Das neue MAS Innovation FH bietet Absolventen das Rüstzeug, um Innovation im Unternehmen nachhaltig zu fördern. Die Teilnehmenden entwickeln ein profundes Verständnis für Kundenbedürfnisse, Märkte, Produkteigenschaften und Innovationsprozesse. Der Lehrgang ist modular aufgebaut und besteht aus drei Certificates of Advanced Studies (CAS) und einer Masterarbeit. So können Teilnehmer die Weiterbildung in überschaubaren, nutzenorientierten Einheiten absolvieren.

 Weitere Infos unter www.swissmem-kaderschule.ch/unser-angebot/lehrgaenge/mas-innovation-fh/lehrgang.html



Erbschaftssteuerreform

Unternehmen vor unnötigen Belastungen bewahren

Die Volksinitiative zur Einführung einer nationalen Erbschaftssteuer bedroht die Zukunft der Schweizer Familienunternehmen. Zudem ist es ein Trugschluss, dass mit dieser neuen Steuer die AHV saniert werden kann. Dazu braucht es strukturelle Reformen in der Altersvorsorge. Swissmem lehnt die Initiative deshalb ab.

Die Volksinitiative «Millionen-Erbschaften besteuern für unsere AHV (Erbschaftssteuerreform)» will Erbschaften von mehr als 2 Millionen Franken und Schenkungen von über 20 000 Franken pro Person und Jahr in der ganzen Schweiz mit einem Steuersatz von 20 Prozent besteuern. Die Initianten prognostizieren Erträge von 3 Milliarden Franken pro Jahr; der Bundesrat rechnet mit deutlich weniger. Die Einnahmen sollen zu zwei Dritteln der AHV und zu einem Drittel den Kantonen zufließen. Für Unternehmen und Landwirtschaftsbetriebe sollen nicht definierte Erleichterungen gelten, sofern sie von den Erben mindestens zehn Jahre weitergeführt werden.

Familienunternehmen und Arbeitsplätze gefährdet

Die meisten Kantone haben die Erbschafts- und Schenkungssteuern für direkte Nachkommen abgeschafft, um Unternehmen und Arbeitsplätze zu schützen. Mit der Erbschaftssteuer-Initiative wollen die Linke und Gewerkschaften rückgängig machen und die diesbezügliche Steuerhoheit den Kantonen entziehen. Betroffen wären vor allem Familienunternehmen, die einen Grossteil der Unternehmen in der Schweiz stellen und für rund zwei Drittel der Arbeitsplätze in der Privatwirtschaft verantwortlich sind. Knapp die Hälfte dieser Firmen wird familienintern weitergegeben. Bei einem Erbgang müssten 20 Prozent des Verkehrswertes der Firma in bar an den Staat abgeliefert werden.

Die meisten Familien haben ihr gesamtes Vermögen ins Unternehmen investiert. Für das Bezahlen der Steuer wären sie deshalb gezwungen, sich entweder zu ver-

schulden oder die Firma ganz oder teilweise zu verkaufen. Damit würden die Unternehmen massiv geschwächt. Darüber hinaus entzieht die Erbschaftssteuer den Familienbetrieben notwendiges Risikokapital für Investitionen in die Zukunft. In der Summe gefährdet die Initiative so die Existenz von Familienunternehmen und Arbeitsplätzen.

Initiative lässt viele Fragen offen

Fakt ist, dass eine Erbschaftssteuer Firmenübernahmen durch direkte Nachkommen erheblich belasten würde. Zwar sind für Unternehmen und Landwirtschaftsbetriebe Ermässigungen vorgesehen, der Initiativtext äussert sich aber nicht zu deren konkreter Ausgestaltung. Diese bleibt dem Parlament überlassen. Um in den Genuss von Erleichterungen zu kommen, gelten strenge Auflagen: So müssen die Erben das betroffene Unternehmen mindestens zehn lange Jahre weiterführen. Doch was heisst das genau? Reicht es, wenn Erben die Mehrheit der Aktien halten oder als Verwaltungsräte tätig sind? Oder müssen sie den Betrieb operativ führen? Was ist die Konsequenz, wenn das Unternehmen während dieses Zeitraums in Konkurs geht? Und was geschieht mit den Arbeitsplätzen, wenn aufgrund dieser neuen Steuerbelastung die Firma aufgegeben werden muss? Auf zahlreiche solcher Fragen gibt die Initiative keine Antwort.

AHV muss nachhaltig saniert werden

Die Initianten locken den Stimmbürger mit dem Versprechen, dass mit der Erbschaftssteuer die AHV saniert werden könne. In Tat und Wahrheit würde das Steueraufkommen dafür niemals ausreichen. Die absehbare Finanzierungslücke der AHV bis 2030 wird bis gegen 9 Milliarden Franken betragen. Die Einnahmen aus der Erbschaftssteuer würden nur einen Bruchteil davon decken. Das grundsätzliche Problem der AHV sind die stark zunehmenden Ausgaben infolge der demografischen Entwicklung. Die AHV braucht deshalb grundlegende strukturelle Reformen, wie sie mit dem Projekt Altersvorsorge 2020 in die Wege geleitet wurden. Die Erbschaftssteuerinitiative ist dazu keine taugliche Lösung.

Abstimmung

Erbschaftssteuerreform

Der Ständerat und die zuständige Nationalratskommission lehnen die Initiative ab. Der Nationalrat berät sie in der Wintersession. Voraussichtlich kommt die Initiative nächstes Jahr vors Volk.

20%

Mit einem einheitlichen Satz von 20 Prozent sollen Erbschaften über 2 Millionen Franken und Schenkungen über 20 000 Franken pro Jahr besteuert werden.

80%

Über 80 Prozent der Unternehmen in der Schweiz sind Familienunternehmen. Knapp die Hälfte davon wird familienintern weitergegeben.

2 Mia. CHF

Die Initianten rechnen damit, dass bei Annahme der Initiative der AHV jährlich rund 2 Milliarden Franken zufließen würden. Unabhängig vom gewählten Szenario würden diese die sich anbahnenden Defizite im wichtigsten Sozialwerk der Schweiz im besten Fall um ein paar Jahre hinauszögern.

QUELLE: ECONOMIESUISSE

Ausführliche Informationen unter www.economiesuisse.ch

Flexibilität dank Exportrisikoversicherung

Massimo Masciali ist überzeugt, dass die Schweizerische Exportrisikoversicherung SERV ein taugliches Mittel zur Förderung der Exportwirtschaft ist.



CTU arbeitet für Kunden in aller Welt. Im Bild: eine Brennkammer und eine mehrstufige Rauchgaswäsche mit HCl-Rückgewinnung in Brasilien.

Wie kann ein kleines Unternehmen mehrere grosse internationale Aufträge gleichzeitig abwickeln, ohne seine finanzielle Flexibilität zu gefährden? Dies ist eine Frage, die sich manches KMU stellt, so auch die CTU Clean Technology Universe AG aus Winterthur. Das Unternehmen plant, projektiert und liefert derzeit für zwei Grosskonzerne im Nahen Osten schlüsselfertige Anlagen, die die gesamten Abfälle aus deren chemischen und pharmazeutischen Prozessen vernichten; so lassen sich die gesetzlichen Emissionsgrenzwerte einhalten. Die Auftragshöhe liegt zwischen 5 und 10 Millionen Euro. «Das ist viel für ein Unternehmen mit nur knapp dreissig Mitarbeitenden», sagt Massimo Masciali, CFO der CTU AG.

Das gilt umso mehr, als CTU gegenüber den Kunden drei Garantien leisten muss: eine Anzahlungsgarantie, eine Erfüllungsgarantie und eine Gewährleistungsgarantie. Da es für die Kunden relativ einfach wäre, eine dieser Garantien zu beanspruchen – gerechtfertigt oder nicht –, liegt darin für CTU ein erhebliches Risiko. «Wir nehmen deshalb die Schweizerische Exportrisikoversicherung in Anspruch», sagt

Masciali. «Sie ermöglicht uns Geschäfte, die sonst nicht möglich wären, und stärkt so die Schweizer Exportwirtschaft.»

Nach einer eingehenden Prüfung des Projekts und der CTU hat die SERV zugesagt, für die von den Kunden geforderten Bankgarantien mit einer sogenannten Bondgarantie zu bürgen. Dies bringt den Vorteil mit sich, dass die Garantie ausstellende Bank bei der CTU keine liquiden Mittel blockiert.

Als öffentlich-rechtliche Anstalt des Bundes ist die SERV subsidiär tätig, bietet ihre Versicherungen also in Ergänzung zu den Angeboten privater Kreditversicherer an. Die SERV ist gesetzlich verpflichtet, eigenwirtschaftlich zu arbeiten, und berücksichtigt bei ihrer Tätigkeit die ausserpolitischen Grundsätze der Schweiz.

Positive Erfahrungen

«Wir setzen die SERV nun zum dritten Mal ein», erklärt Massimo Masciali, «und wir haben bisher ausgezeichnete Erfahrungen gemacht.» Wie der gelernte Apparatebauer mit einer Zusatzausbildung als eidg. dipl. Betriebswirtschafter HF weiter ausführt, sei der administrative Aufwand zu Beginn zwar gross, doch die Projektanalyse durch die hochqualifizierten Spezialisten der SERV sei jeweils sehr fundiert und willkommen – als «second opinion» neben der Analyse durch eine Bank. Auch seien die Versicherungsprämien attraktiv. «Bei weiteren Auslandsgeschäften werden wir die SERV wenn irgend möglich wieder involvieren», ist Masciali überzeugt. «Ich kann dieses Vorgehen jedem KMU, das internationale Projekte ausführen will, nur empfehlen.»

– Alexander Jacobi

Porträt

Die CTU Clean Technology Universe AG (CTU) ist ein Engineeringunternehmen mit langjähriger Erfahrung in den Bereichen Sondermüllverbrennung, Rauchgasreinigung und Biogaserzeugung. Die Wurzeln der Firma liegen bei Sulzer, wo in den 1960er-Jahren mit Umweltaktivitäten begonnen wurde (Abwasser, Rauchgasreinigung). Nach Zwischenstationen bei VA Tech und Babcock Borsig (1999 Einstieg in die Abfallverbrennung) entstand daraus 2002 im Rahmen eines MBO ein unabhängiges Unternehmen, das 2004 in die Bioenergieerzeugung («Kompogas») expandierte. 2010 übernahmen die beiden Unternehmer und Investoren Georges Burki und Giorgio Gadola die Firma und benannten sie in CTU Clean Technology Universe AG um. CTU hat derzeit knapp 30 Mitarbeitende.

«Ich rate jedem KMU mit Auslandprojekten, die SERV beizuziehen.»



Schweizerische Exportrisikoversicherung
Sicherheit für Exporteure

Die SERV versichert Exportgeschäfte gegen wirtschaftliche und politische Risiken. Sie deckt Exporte von Konsum- und Investitionsgütern ab, aber auch von Dienstleistungen wie Bau-, Wartungs- und Ingenieurarbeiten sowie Lizenz- und Know-how-Verträge. Mit der beliebten Lieferantenkreditversicherung lassen sich Forderungen aus Exportverträgen absichern. Mit einer Fabrikationsrisikoversicherung kann ein Exporteur seine Selbstkosten in der Produktionsphase versichern.

Weitere Informationen unter www.serv-ch.com

Massimo Masciali, CEO der CTU Clean Technology Universe AG, vor einer Anlage, die das Unternehmen für die KVA Winterthur realisierte.

Diese vier jungen Berufsleute haben sich für die WorldSkills 2015 in São Paulo qualifiziert.



Berufsweltmeisterschaften

Auf nach São Paulo!

Vom 11. bis 16. August 2015 finden in Brasilien die WorldSkills 2015 statt. An der internationalen Fachmesse für Werkzeugmaschinen, Werkzeuge und Fertigungsmesstechnik PRODEX kämpften die Schweizer Berufsmeisterinnen und -meister um die Qualifikation für die Berufsweltmeisterschaften. Geschafft haben es das Automatikerteam Silvano Mani, zb

Zentralbahn AG, und Tobias Blum, Ammann Schweiz AG, der Elektroniker Mario Nosedo, msw Winterthur, sowie der Konstrukteur Michael Ottiger, RUAG Schweiz AG. Auf die vier jungen Berufsleute wartet ein intensives Vorbereitungsprogramm mit öffentlichen Tests, bei dem sie von Fachexperten und Psychologen begleitet werden.

TECMANIA

Vernetzte Welt

Ein Zwitter aus Drohne und Satellit: Der Zeppelin StratoBus wird bald vielfältige Missionen erfüllen. **So wird es mit der neuen Erfindung möglich sein, aus 20 Kilometern Höhe Meere und Verkehrsströme zu messen.** Zudem soll StratoBus weltweit für mobiles Internet sorgen.

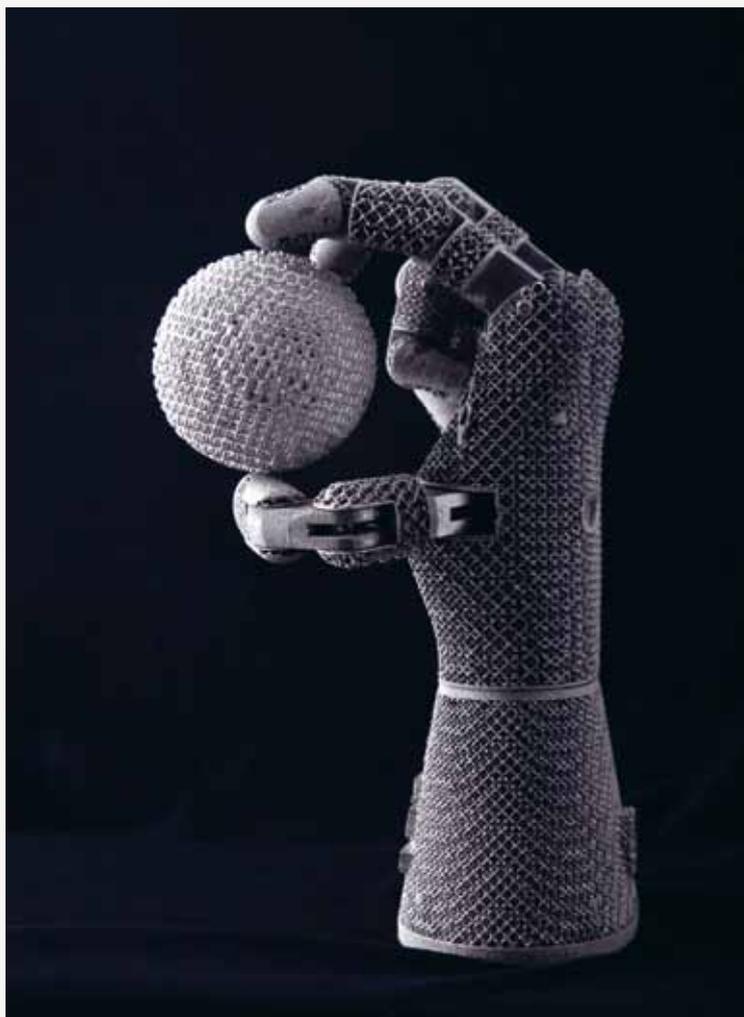
 Weitere Informationen im E-Magazin «StratoBus: Das fliegende Internet-Auge» auf www.tecmania.ch



Exportrisikoversicherung Gesetzesrevision angenommen

Sowohl National- wie auch Ständerat haben die Teilrevision des SERV-Gesetzes und der SERV-Verordnung angenommen. Sie sieht vor, dass die Fabrikationskreditversicherung, die Bondgarantie und die Refinanzierungsgarantie definitiv ins Gesetz aufgenommen werden. Sie waren aufgrund der Finanz- und Wirtschaftskrise als Stabilisierungsmassnahmen befristet eingeführt worden und haben sich bewährt. Ein Beispiel ist die Clean Technology Universe AG (siehe Porträt auf Seite 16), die ihre Exportgeschäfte unter anderem dank der Bondgarantie der SERV erfolgreich weiterführen konnte. Die Produkte unterstützen die internationale Wettbewerbsfähigkeit von Schweizer Exporteuren, besonders von KMU. Weiter soll die bisherige Ausnahmeklausel bei Exportgeschäften mit einem schweizerischen Wertschöpfungsanteil von weniger als 50 Prozent durch eine Ermessensregelung ersetzt werden. Zudem soll der maximale Deckungssatz bei der Lieferantenkreditversicherung auf 95 Prozent erhöht werden. Der administrative Prozess soll schliesslich vereinfacht und beschleunigt werden, indem die SERV künftig ihre Versicherungs- und Garantien in Form einer Verfügung gewähren kann.

 Weitere Informationen unter www.serv-ch.com, unter Tel. 058 551 55 55 oder info@serv-ch.com



Ultraleichte Roboterhand aus Metall, die im 3-D-Druck gefertigt wurde.

Additively.ch

3-D-Druck-Plattform der ETH vernetzt Unternehmen und Dienstleister

Die ETH hat die 3-D-Druck-Plattform «Additively» lanciert. Sie verbindet Unternehmen mit einem Netzwerk von über 250 Dienstleistern. Innerhalb des Netzwerks stehen alle 3-D-Druck-Technologien und -Materialien zur Verfügung. Additively unterstützt bei der Auswahl der richtigen Technologie und identifiziert die geeignetsten Dienstleister. Diese unterbreiten Angebote in einem standardisierten Format. Die Teile können direkt über die Plattform bestellt werden. Neben diesem kostenlosen Service bietet Additively eine PRO-Version für Firmen an, die 3-D-Druck bereits intensiver nutzen. Sie erlaubt die effiziente Zusammenarbeit mit bevorzugten Lieferanten. Zudem bietet die Plattform detaillierte Informationen zu den verschiedenen 3-D-Druck-Technologien und ihren Einsatzmöglichkeiten entlang der Wertschöpfungskette und anschauliche Anwendungsbeispiele.

 Weitere Informationen unter www.additively.com

Neue Lernmedien

Interaktive e-Books

Swissmem nimmt an der neuesten Entwicklung interaktiver Lernmedien teil und bietet jetzt auch e-Books (Lehrer- und Schülerausgaben) für den Beruf Konstrukteur/in EFZ an. Ein grosses Ausbildungszentrum nutzt die e-Books bereits seit Lehrbeginn 2014 in einem Pilotversuch. Im Januar 2015 werden Unternehmen über den Stand des Projekts und das weitere Vorgehen orientiert und finden Informationsveranstaltungen statt.

 Weitere Informationen erteilt Joachim Pérez, j.perez@swissmem.ch

Internationale Exportstandards

Orgalime-Bedingung «SI 14» überarbeitet

Nationale und internationale Standards sind im Export von hoher Bedeutung, etwa jene der European Engineering Industries Association Orgalime. Vor kurzem wurden deren «Bedingungen für die Lieferung und Montage von mechanischen, elektrischen und elektronischen Erzeugnissen» aktualisiert und als «SI 14» publiziert. SI steht für Supply and Installation. Die Richtlinien haben kleinere inhaltliche Änderungen erfahren, zudem wurde die Bedeutung einzelner Bestimmungen klarer gefasst sowie die Definitionen der wichtigsten Begriffe in eine neue Klausel aufgenommen. Sie sollen die Rechtssicherheit für die Anwender der Bedingungen erhöhen und Missverständnisse verhindern. Die Papierversion der SI-14-Bedingungen erhalten Sie in Englisch, Französisch, Deutsch und Spanisch bei Swissmem.

 Bestellung als Papierversion unter postbuero@swissmem.ch oder elektronisch unter www.orgalime.org/page/general-conditions

Wussten Sie, dass ...



... Aussenskelette von Insekten, Krebsen, Tausendfüßern und Spinnen

Ausgangspunkt für neue Konstruktionsformen in der Architektur bilden? Die Universität Stuttgart kombinierte dabei die hochinnovative Fertigungsmethode des robotischen Wickelns von Carbon- und Glasfasern mit computerbasierten Entwurfs- und Simulationsverfahren. – Im Bild: Forschungspavillon der Universität Stuttgart mit einer Spannweite von 8 Metern und einer Schalendicke von gerade mal 4 Millimetern Laminatstärke.