

SWISSMEM NETWORK



3/16 Abserviert?

Noch befindet sich die Schweiz nicht im Hintertreffen. Igor Marjetic, Leiter Verkauf der Heule Werkzeug AG, rät aber, sich in Sachen Freihandelsabkommen nicht abhängen zu lassen. *Ab Seite 12*

— Fokus —

Freier Handel

So erreicht die Schweiz die Märkte der Zukunft.
Ab Seite 6

«Warum fürchten sich Menschen vor Freihandel, Professor Brunetti?»
Ab Seite 8

Peter Dietrich
Direktor Swissmem



Freihandel sichert Werk- und Denkplatz

Ohne die Exportwirtschaft wäre die Schweiz niemals so wohlhabend geworden. Das beantwortet die Frage nach der Bedeutung des Handels für unser Land. Die MEM-Industrie zeigt dies exemplarisch. Unsere Unternehmen verkaufen 80 Prozent ihrer Güter ins Ausland. Ohne Export wäre nur ein Bruchteil der heute 320 000 Mitarbeitenden in unserer Branche beschäftigt. Mitentscheidend ist der möglichst hindernisfreie Zugang zu den Absatzmärkten.

Es geht aber nicht nur um den Erfolg auf fremden Märkten. Wenn keine Handelshemmnisse bestehen, entfällt oft der Zwang, im Zielmarkt zu produzieren. Somit stützt der Freihandel den Produktionsstandort und die Exportnation Schweiz.

Auch das künftige Wachstum liegt vorwiegend in fernen Märkten. Freihandelsabkommen mit den USA, Indien und Brasilien würden die Marktchancen der Industrie in diesen vielversprechenden Wachstumsmärkten deutlich erhöhen. Für die Industrie unverzichtbar sind zudem die bilateralen Verträge mit der EU, dem mit Abstand wichtigsten Exportmarkt. Wer diese aufs Spiel setzt, gefährdet unmittelbar unseren Wohlstand.

P. Dietrich

IMPRESSUM

Herausgeberin: Swissmem, Pfingstweidstrasse 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; Katharina Rilling (Redaktion), David Jordi/Guido von Deschwanden (Art Direction), Yvonne Schütz (Bildredaktion) — **Druck:** Theiler Druck AG, Wollerau

Freier Handel

Wäre die rohstoffarme Schweiz so wohlhabend, wenn sie sich zugeknöpft zeigte? Wohl kaum. Freihandel ist für ihre kleine Volkswirtschaft wichtig. Ganz besonders für die exportabhängige MEM-Branche.



6

Fokussiert

In Zahlen und Worten: Ivo Zimmermann von Swissmem erklärt, wie der Freihandel den Werkplatz Schweiz stärkt.

8

Faktencheck

Kann man überhaupt etwas gegen Freihandelsabkommen haben? Letzte Bedenken räumt zumindest Professor Brunetti aus dem Weg.

12

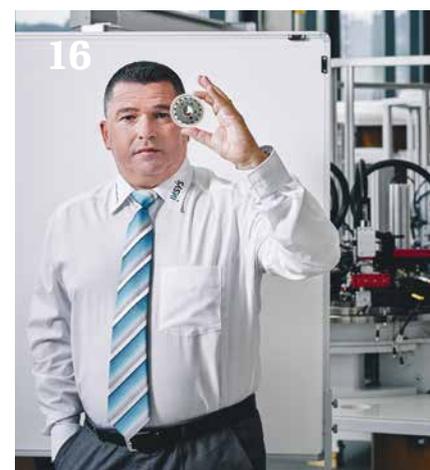
Aus der Praxis

Igor Marjetic von der Heule Werkzeug AG verkauft fast nur ins Ausland. Er zieht den direkten Vergleich aus der Praxis: Europa, USA, Brasilien – was bringen Abkommen konkret, und was fehlt ohne sie?

14

Eingesetzt

Von der Verhandlung bis zur Umsetzung: So engagiert sich Swissmem konkret für ihre Mitglieder im Zusammenhang mit dem freien Handel.



Magazin

4 — Facts & Figures

Industrie 4.0 ist ein komplexes Thema und schwierig zu verstehen. Im neuen Swissmem-Film wird das Thema auf den Punkt gebracht.

15 — Fachkräfte

Drei Hauptprobleme machen Fachkräfte in der MEM-Branche rar. Strategien, um diesen entgegenzuwirken.

16 — Porträt

Die Firma Insys Smart Automation vernetzt sich. Virtuell und global.

19 — Jubiläum

Siebzig Jahre alt und kein bisschen verstaubt: Aus der Kaderschule wird Swissmem Academy.

20 — Konstruktiv

Erfreuliches zum Schluss.

Verbesserte Konjunktur 2016

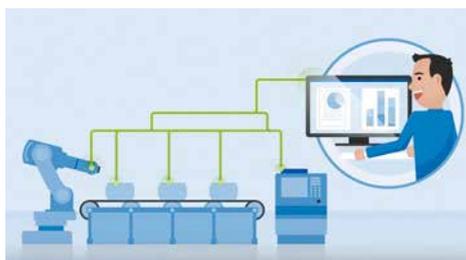
Talsole durchschritten

Die Auftragseingänge in der Maschinen-, Elektro- und Metall-Industrie haben im ersten Halbjahr 2016 im Vergleich zur Vorjahresperiode um 9,6 Prozent zugenommen. Die Umsätze lagen insgesamt noch 3,5 Prozent unter dem Wert des Vorjahressemesters, entwickelten sich aber im zweiten Quartal 2016 ebenfalls positiv. Auch bei den Exporten setzte im zweiten Quartal eine Trendwende ein, die auf die steigende Nachfrage in den Märkten EU und USA zurückzuführen ist. Die Stimmungslage in den Unternehmen lässt auf eine weiterhin positive Entwicklung im zweiten Halbjahr hoffen. Um diesen Trend zu stärken, ist die MEM-Industrie auf verlässliche und unterstützende wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen angewiesen. Swissmem setzt sich deshalb für den Fortbestand der bilateralen Verträge mit der EU, die Vollasoziiierung an «Horizon 2020» sowie die Annahme der Unternehmenssteuerreform III ein.

Weitere Informationen finden Sie im Mediencorner unter www.swissmem.ch.

Animationsfilm

Industrie 4.0 erklärt

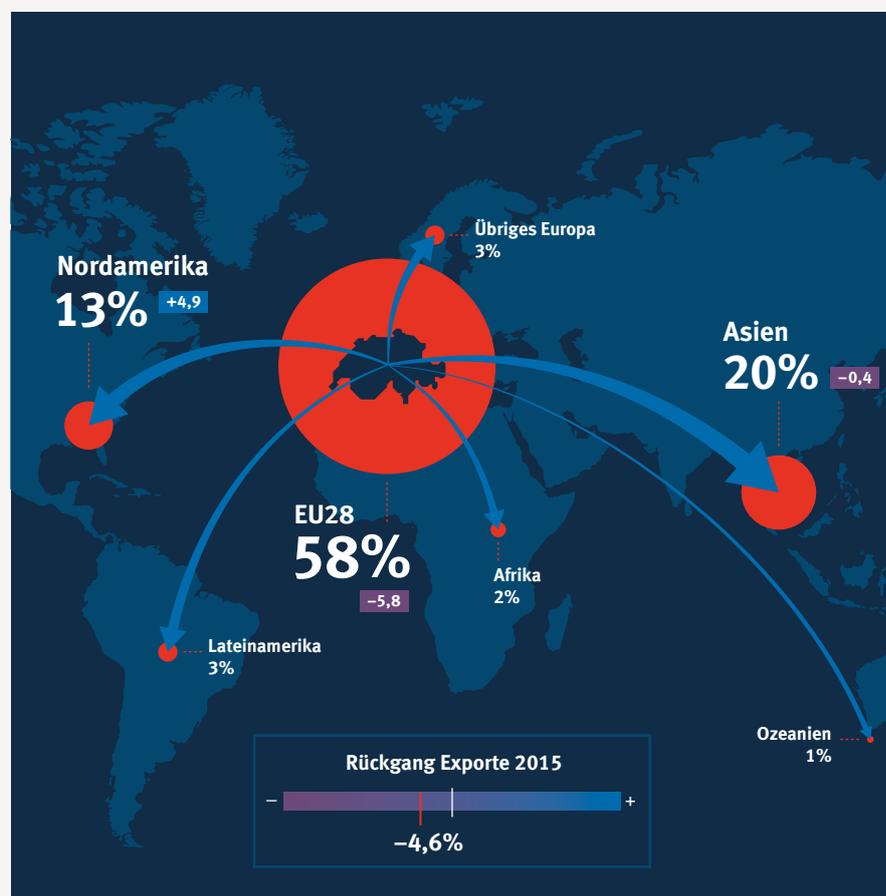


Swissmem hat einen Animationsfilm produziert, der das komplexe Thema Industrie 4.0 auf den Punkt bringt. Der Film skizziert die fundamentalen Veränderungen, die auf die industrielle Fertigung zukommen, und zeigt an exemplarischen Beispielen auf, welches Potenzial sich mit den Konzepten von Industrie 4.0 in einzelnen Geschäftsbereichen eröffnet.

Das Video finden Sie auf Youtube unter «Industrie 4.0 erklärt».

Exporte MEM-Industrie 2015

Wachstum in den USA deckt Einbüsse in Europa nicht



Die Güterexporte der MEM-Industrie reduzierten sich 2015 um 4,6 Prozent. Wenig überraschend verringerten sich als Folge der Überbewertung des Schweizer Frankens gegenüber dem Euro die Güterausfuhren in die EU um 5,8 Prozent. Die Exporte nach Asien gingen hingegen nur um 0,4 Prozent zurück. Im Gegensatz dazu sind die USA seit Jahren ein interessanter Wachstumsmarkt. Diese Entwicklung setzte sich im vergangenen Jahr mit einem Plus von 4,9 Prozent fort. Mittlerweile beträgt der Exportanteil der USA rund ein Achtel aller Güterausfuhren. Allerdings vermag dieses Wachstum die Einbussen im europäischen Markt nicht zu decken.



Berufsbildung in einer global vernetzten Welt: Auf dem Berufsbildungskongress in Winterthur wurden Erfolgsmodelle geteilt.

Internationaler Berufsbildungskongress

Berufsbildung in einer global vernetzten Welt

Die duale Berufsbildung gewinnt nicht nur in der internationalen Politik zunehmend an Ansehen, sie wird auch für exportorientierte Unternehmen verstärkt zu einem wichtigen Element ihrer Internationalisierungsstrategien. Der 2. Internationale Berufsbildungskongress, der vom 20. bis 22. Juni 2016 in Winterthur stattfand, bot Gelegenheit, Erfolgsmodelle zu teilen und neue Impulse zu gewinnen. **Mit rund 450 Teilnehmenden aus über 80 Nationen fand die Veranstaltung breite Resonanz bei Unternehmen, Bildungsexperten sowie in der Politik.** Swissmem Berufsbildung unterstützte den Anlass massgebend in der Programmgestaltung und präsentierte das eigene internationale Engagement für die Unternehmen der MEM-Branche.

 *Weitere Informationen finden Sie unter www.swissmem-berufsbildung.ch.*



«Die Schweiz steht durch die Digitalisierung wirklich vor einer Jahrhundertchance, wenn sie das intelligent spielt. Die Abhängigkeit von Rohstoffen wird geringer. Gas geben, angreifen – das ist der richtige Weg!»

Ulrich Spiesshofer, CEO ABB Ltd.

QUELLE: SCHWEIZ AM SONNTAG, 3. JULI 2016

82%

der Unternehmen, die sich an einer Umfrage von Swissmem zur Umsetzung von Industrie-4.0-Projekten beteiligten, sehen in der Digitalisierung einen Nutzen. Die Unternehmen erkennen jedoch nicht nur das Potenzial, sie sind auch dabei, dieses zu nutzen: 76 Prozent der Betriebe sind bereits aktiv geworden. 1225 Projekte wurden in den 373 Firmen, die an der Befragung teilgenommen haben, umgesetzt oder sind in Arbeit. 58 Prozent dieser Projekte sind in KMU angesiedelt. **Mit je 50 Prozent Zustimmung liegen gemäss den Unternehmen die grössten Möglichkeiten in den drei Bereichen Produktivitätssteigerung, Erhöhung der Ressourcen- und Prozesseffizienz sowie Schaffung von zusätzlichem Kundennutzen.**

Es werden aber auch Hindernisse identifiziert, etwa mangelndes Verständnis oder Unklarheiten bezüglich des Themas (55%), gefolgt von fehlenden personellen Ressourcen (47%) oder einer fehlenden ganzheitlichen Strategie (33%). Insgesamt belegen die Zahlen der Umfrage, dass Industrie 4.0 in der Schweizer Industrie angekommen ist. Zudem wird klar, dass die Digitalisierung für KMU genauso relevant ist wie für Grossfirmen.

Freihandel stärkt den Werkplatz Schweiz

Nicht ins Hintertreffen geraten: Die Schweiz sollte alles tun, um den Anschluss an wichtige Freihandelsabkommen nicht zu verpassen. Noch ist es nicht zu spät.

Handel fördert das Wachstum einer Volkswirtschaft. Diese Erkenntnis gründet auf Aussagen, die der britische Ökonom David Ricardo bereits zu Beginn des 19. Jahrhunderts formuliert hat. Tatsächlich verdankt die rohstoffarme Schweiz ihren Wohlstand zu einem wesentlichen Teil ihrer wirtschaftlichen Offenheit. Deshalb ist Freihandel für die kleine, offene Schweizer Volkswirtschaft von grosser Bedeutung. Freihandel bedeutet hindernisfreien, internationalen Austausch von Waren und Dienstleistungen zwischen souveränen Staaten – möglichst ohne Zölle, Güterkontingente oder administrative Erschwernisse. Nur wenn diese Hürden abgebaut sind, können Schweizer Produkte im Ausland mit denselben Bedingungen wie die lokalen Konkurrenzangebote am Wettbewerb teilnehmen.

Um dies sicherzustellen, hat die Schweiz ein umfangreiches Netz aus Freihandelsabkommen (FHA) aufgebaut. Dieses umfasst 28 Abkommen mit 38 Partnerstaaten ausserhalb der EU. Hinzu kommen auch das FHA mit der EU sowie die bilateralen Verträge, die weit über den üblichen Standard hinausgehen.

Für die Maschinen-, Elektro- und Metall-Industrie (MEM-Industrie) ist dieses Vertragsnetz von grosser Bedeutung. Sie exportiert fast 80 Prozent ihrer Güter und ist damit auf einen hindernisfreien Zugang zu den Weltmärkten angewiesen. Rund 85 Prozent dieser Produkte gehen in

Staaten, mit denen die Schweiz ein FHA abgeschlossen hat.

Lohnt sich der Aufwand?

Das Ziel des Bundes ist es, den Zugang zu den ausländischen Märkten stetig zu verbessern und auszubauen. Mit diversen Staaten führt die Schweiz bzw. die EFTA derzeit Verhandlungen über neue FHA. Es stellt sich die Frage: Lohnt sich der Aufwand? Die Antwort ist eindeutig. Gemäss dem Seco entwickelte sich der Handel mit Freihandelspartnern nach Abschluss eines FHA im Vergleich zu jenem mit allen anderen Exportmärkten signifikant besser. In Zahlen ausgedrückt präsentiert sich die Bilanz wie folgt: **Von 1988 bis 2008 nahmen die Schweizer Exporte und Importe pro Jahr durchschnittlich um 5,7 Prozent zu. Hingegen wuchs der Handel der Schweiz mit Freihandelspartnern in den ersten vier Jahren nach Inkrafttreten des jeweiligen FHA jährlich im Schnitt um über 10 Prozent.** Vom Freihandel profitieren nicht nur Exportfirmen. FHA gewähren den Partnerländern dieselben Rechte auf dem Schweizer Markt. **Somit profitieren Schweizer Konsumenten und Produzenten von tieferen Preisen für Produkte, Rohstoffe oder Halbfabrikate aus den Partnerstaaten.** Zudem sichern solche Abkommen Arbeitsplätze in der Schweiz. In Staaten mit hohen Einfuhrzöllen sind Schweizer Firmen oftmals gezwungen, vor Ort eine eigene Produktion aufzubauen. Sonst hätten sie preislich

80%

ihrer Güter exportiert die MEM-Industrie. Sie ist damit auf einen hindernisfreien Zugang zu den Weltmärkten angewiesen.

85%

der exportierten Produkte gehen in Staaten, mit denen die Schweiz ein FHA abgeschlossen hat.

keine Chance gegen die lokale Konkurrenz. FHA reduzieren diese Notwendigkeit. **Insbesondere KMU können mit Hilfe einer lokalen Vertriebsorganisation die Marktpotenziale ausschöpfen, ohne eine Produktion vor Ort zu betreiben.**

Nicht ins Hintertreffen geraten

Noch gibt es Lücken im Netz der FHA. Mit den USA sowie den Zukunftsmärkten Indien und Brasilien existieren keine Abkommen. Immerhin ist die Schweiz seit einigen Jahren dabei, mit Indien eine Vereinbarung auszuhandeln.

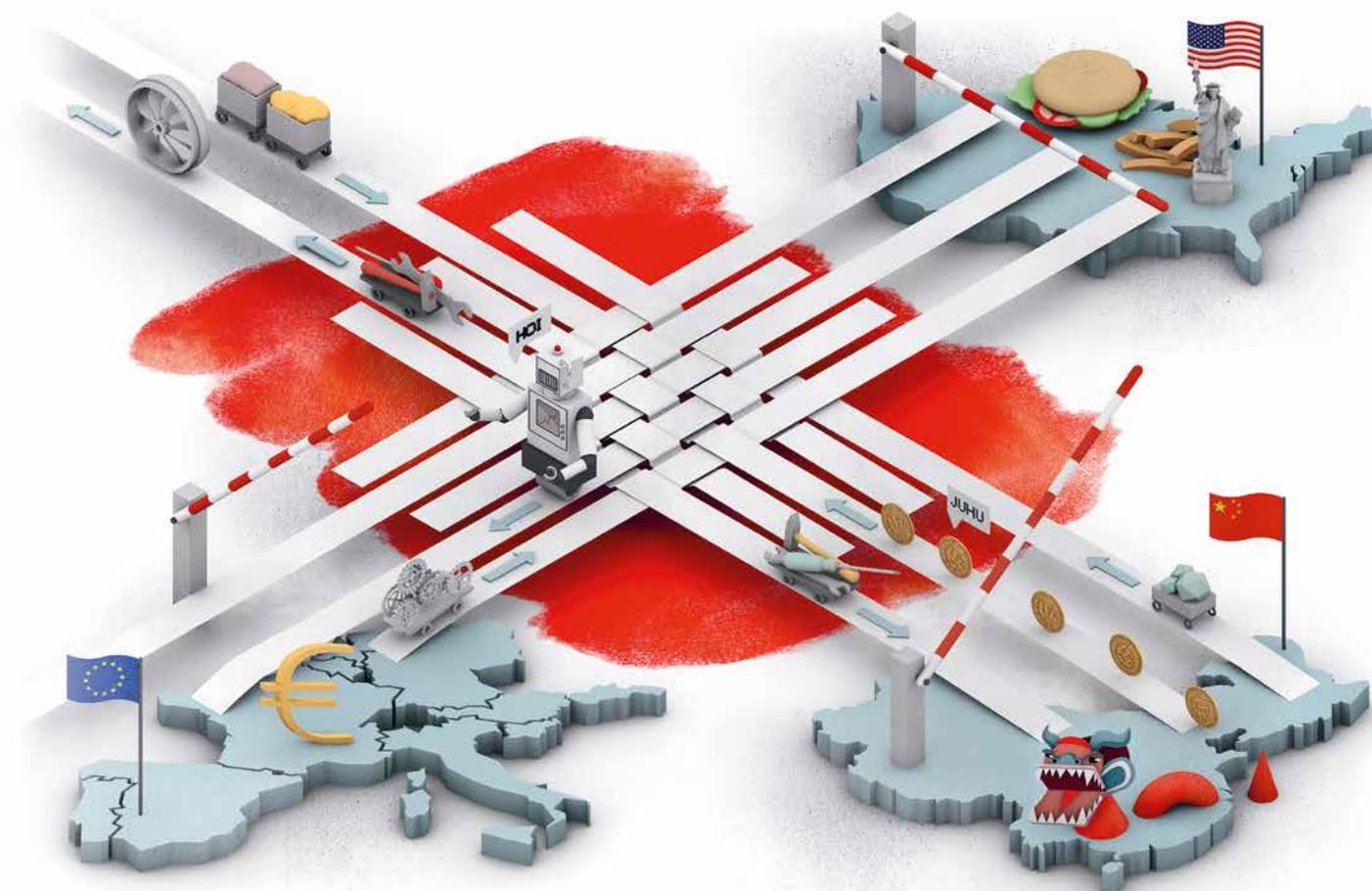
Im Falle der USA droht die Schweiz hingegen mehrfach ins Hintertreffen zu geraten. Die USA sind für die MEM-Industrie seit Jahren der dynamischste Absatzmarkt. Zwischen 2010 und 2015 hat der Anteil der USA an allen Schweizer MEM-Exporten von 9,5 auf 12,5 Prozent zugenommen (2015 total 7,8 Milliarden Franken). Mit einem Freihandelsab-

kommen könnten Schweizer Exporteure viel umfassender von diesem Wachstum profitieren.

Derzeit stehen aber die EU und die USA in Verhandlungen über eine Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP). Bei einem erfolgreichen Abschluss entstünde die weltweit grösste Freihandelszone, in der rund 50 Prozent des globalen Handels stattfinden. Mehr als zwei Drittel (2015: 67,2%) aller Schweizer Exporte gehen in diesen Raum. Wenn TTIP Realität wird, muss die Schweiz alles tun, um sich daran zu beteiligen. Falls dies nicht gelänge, würde die Wettbewerbsfähigkeit der Schweizer Exportwirtschaft in diesen Märkten empfindlich geschwächt. Wir hätten nicht nur auf dem US-Markt gegenüber der Konkurrenz aus der EU einen Wettbewerbsnachteil. TTIP würde auch die Marktchancen der US-Firmen im EU-Markt einseitig stärken – zum Nachteil der Schweiz.

— Text: Ivo Zimmermann

Die Schweiz hat ein Netz aus Freihandelsabkommen geschaffen. Noch besteht aber Potenzial: Einige Schranken bleiben bisher geschlossen.





Aymo Brunetti in der Universität Bern im Gespräch über die Vorteile des Freihandels.

«Freihandel ist ein Treiber des Wohlstands in der Schweiz»

Professor Aymo Brunetti ist von den Vorteilen der Globalisierung und dem Freihandel überzeugt. Was konkret entgegnet er Kritikern?

In verschiedenen europäischen Ländern gibt es immer wieder Proteste gegen eine weitere Liberalisierung des Handels. Warum fürchten sich die Menschen vor Freihandel?

Der Grund liegt wohl in der Angst vor dem Strukturwandel und damit verbunden um den eigenen Arbeitsplatz. In der Schweizer Volkswirtschaft ist in den letzten fünfzig Jahren durch den Strukturwandel fast kein Stein auf dem anderen geblieben. Dennoch hatten wir durch die gesamte Periode hindurch eine kontinuierlich steigende Beschäftigung und stets eine sehr tiefe Arbeitslosigkeit. Die Angst vor Freihandel ist in der Schweiz deshalb wohl etwas weniger ausgeprägt als in anderen Ländern.

Welchen Stellenwert hat Freihandel für die Schweiz?

Die Schweiz ist nur deshalb eines der reichsten Länder der Welt, weil sie sich schon früh in den internationalen Spezialisierungsprozess integriert hat. In der Regel gilt: Je exponierter ein Wirtschaftssektor gegenüber dem internationalen Wettbewerb, desto produktiver ist er, und desto höher sind die Löhne. Der internationale Handel treibt sehr stark den Wohlstand in der Schweiz. Es wäre undenkbar, einen ähnlich grossen Reichtum in der Schweiz zu haben, wenn wir die Grenzen schliessen.

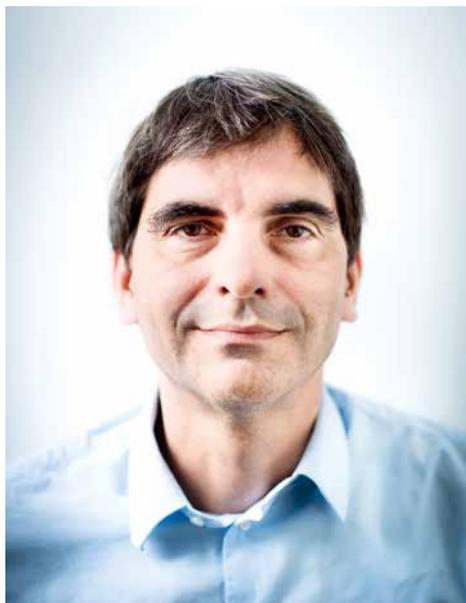
Was bringt Freihandel jedem Einzelnen in der Schweiz?

Im Gegensatz zu vielen anderen Ländern ist die Globalisierung in der Schweiz bisher nicht mit einer ungleicher werdenden Einkommensverteilung verbunden. Nicht zuletzt weil wir durch den internationalen Handel reich geworden sind, können wir die Wachstumsfrüchte auch in Umverteilungsmassnahmen stecken. Staatliche Ausgaben wie etwa Bildung, Forschung, Infrastruktur, Landwirtschaft oder Sozialausgaben sind so einfacher möglich. Die Vorteile der Globalisierung kommen in der Schweiz bei den meisten an.

Kritiker der bilateralen Verträge mit der EU behaupten oft, dass der WTO-Standard und das Freihandelsabkommen (FHA) von 1972 mit der EU völlig ausreichend seien. Es brauche deshalb die Bilateralen mit der EU nicht. Teilen Sie diese Meinung?

Das Argument, die Schweiz könne sich problemlos auf den WTO-Standard bzw. das FHA von 1972 beschränken, verstehe ich überhaupt nicht. Wer dies behauptet, hat wenig Ahnung von der engen wirtschaftlichen Vernetzung der Schweiz mit der EU. Beim FHA von 1972 und beim WTO-Standard geht es in erster Linie um Zölle. Bei der Liberalisierung im EU-Binnenmarkt, an dem die Schweiz dank den bilateralen Verträgen teilnehmen kann, geht es aber nicht um Zölle, son-

«Der WTO-Standard reicht? Wer das behauptet, hat wenig Ahnung.»



Porträt

Aymo Brunetti ist ordentlicher Professor für Wirtschaftspolitik und Regionalökonomie an der Universität Bern. Er beschäftigt sich besonders mit der Finanzkrise, Wachstum und Entwicklung. Brunetti ist ebenfalls geschäftsführender Direktor des Center for Regional Economic Development (CRED) an der Universität Bern. Zudem leitet er den vom Bundesrat eingesetzten Beirat zur Zukunft des Finanzplatzes.

dern um den Abbau von nicht tarifären Handelshemmnissen. Das betrifft insbesondere unterschiedliche technische Vorschriften und Produktanerkennungen. Diese sind viel einschränkender als Zölle! Ohne bilaterale Verträge riskieren wir, dass solche nicht tarifären Handelshemmnisse im Verkehr mit der EU wieder entstehen – mit fatalen Kostenfolgen für die Exportindustrie.

Es heisst oft: «Die EU hat doch auch kein Interesse, Hemmnisse wieder einzuführen...»

Diese Behauptung würde implizieren, dass die Schweiz die Vorteile aus den Bilateralen von der EU in jedem Fall garantiert hätte. Warum sollte die EU das tun? Sie würde sich völlig unglaubwürdig machen. Und die EU hat nicht a priori ein Interesse daran, uns das Leben möglichst einfach zu machen. Falls die Bilateralen fallen, ist die Motivation der EU, der Schweiz einen speziellen Deal zu gewähren, nicht besonders gross.

Die Landwirtschaft sperrt sich traditionell gegen eine Öffnung ihres Marktes. Wie könnte man die Landwirtschaft dafür gewinnen?

(Siehe dazu auch Seite 11)

Die Landwirtschaft in der Schweiz ist ein klassisches Beispiel. Wenn ein Sek-

tor von der internationalen Konkurrenz abgeschottet wird, sinkt dessen Produktivität und damit die Wettbewerbsfähigkeit. Je länger man dies tut, desto mehr entsteht eine Struktur, die international nicht mehr wettbewerbsfähig ist. Ich bin aber grundsätzlich optimistisch für die Schweizer Landwirtschaft für den Fall einer Öffnung des Agrarmarktes gegenüber der EU. Auch landwirtschaftliche Schweizer Produkte und Schweizer Spezialitäten können auf dem EU-Markt Erfolg haben. Eine solche Öffnung würde aber zu einem substanziellen Umbau des Sektors führen. Das funktioniert nur mit einer relativ langen Übergangsphase, die wohl mit staatlichen Strukturanpassungshilfen begleitet werden müssten.

Wo sehen Sie Chancen und Gefahren des Transatlantischen Freihandelsabkommens (TTIP) für die Schweiz?

Falls TTIP käme, würde dies eine deutliche Handelsumlenkung bewirken – und zwar weg von der Schweiz, hin zum Handel zwischen der EU und den USA. Die Schweiz würde relativ zur EU und zu den USA stark an Wettbewerbsfähigkeit einbüßen. Wir hätten deshalb ein grosses Interesse, uns an TTIP anzuhängen. Dieses «Anhängen» ginge jedoch nur, wenn wir bei der Liberalisierung des Agrarmarktes einen Schritt machten. Falls dies verhindert würde, würden die anderen Branchen die Kosten der Schweizer Landwirtschaftspolitik zu spüren bekommen. Irgendwann wird es der Rest der Wirtschaft nicht mehr hinnehmen, dass aufgrund der Abschottung des Agrarmarktes in allen internationalen Verhandlungen kaum weitere Liberalisierungsschritte möglich sind.

— Interview: Ivo Zimmermann

«Die EU hat nicht a priori ein Interesse daran, uns das Leben einfach zu machen.»

TTIP: Knacknuss Landwirtschaft

Eine Marktöffnung bedeutet nicht das Ende für die Bauern

Eine Marktöffnung würde den Agrarstandort Schweiz durchaus vor grosse Herausforderungen stellen. Existenzbedrohend sei sie aber nicht.

Zu diesem Schluss kommt eine neue Studie der Hochschule für Agrar-, Forst- und Lebensmittelwissenschaften (HAFL).



IGAS

Die Interessengemeinschaft Agrarstandort Schweiz (IGAS) setzt sich für eine Beibehaltung günstiger Bedingungen für den Agrarsektor ein, unter Berücksichtigung politischer und nationaler sowie internationaler wirtschaftlicher Entwicklungen.

Mitglieder der IGAS sind Organisationen und Unternehmen, die in dieser Branche tätig sind – von der Herstellung bis zum Konsum. Darunter IP-Suisse, die Vereinigung integrierter produzierender Bäuerinnen und Bauern, Gastrosuisse, Hotelleriesuisse, die Grossverteiler Migros und Coop, die Nahrungsmittelkonzerne Emmi und Nestlé sowie die wichtigsten Konsumentenverbände.

«Die Regierung wird die Landwirtschaft nicht fallenlassen, die Zölle auf den Agrarprodukten aber reduzieren müssen. Diese sind weltweit die höchsten, zusammen mit jenen in Norwegen.»

Luzius Wasescha, Präsident IGAS

Im Fokus der Studie steht die transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP), welche die EU und die USA derzeit aushandeln. Es ist grundsätzlich nicht mehr vorstellbar, im Rahmen von Freihandelsabkommen den Export von Schweizer Gütern und Dienstleistungen zu fördern, ohne bei den Agrarimporten Zugeständnisse zu machen.

Ein Anschluss ans TTIP würde deshalb zwangsläufig zu tieferen Produzentenpreisen führen. Davon profitieren jedoch die Schweizer Konsumenten, und dieser volkswirtschaftliche Gesamtnutzen legitimiert eine schrittweise, innenpolitisch begleitete Marktöffnung der Landwirtschaft.

Einfach wird das nicht für die Bauern. Doch gemäss den Autoren der

Studie sei auch zu bedenken, dass für den Markterfolg nicht nur der Preis eine Rolle spielt, sondern ebenso Faktoren wie die Produktpositionierung und Konsumentenpräferenzen. Es gelte, neue Wege zu gehen und sich den Entwicklungen anzupassen. Um für die Zukunft gewappnet zu sein, müsse die Schweizer Landwirtschaft den Fokus vermehrt auf qualitativ hochstehende Produkte legen und sich gut vermarkten.

Keine Alternative ist gemäss Studie das Festhalten am Status quo. Steht die Schweiz bei einer umfassenden Marktöffnung abseits, wird dies unweigerlich zu einer Benachteiligung der Schweizer Bauern gegenüber den EU-Mitbewerbern führen.

 *Quelle: Pressemitteilung der Interessengemeinschaft Agrarstandort Schweiz (IGAS). Weitere Infos unter: <http://www.igas-cisa.ch>*

«Es ist wie Magie»

Erst ungläubiges Staunen, dann Anerkennung. Oft sind die besten Ideen verblüffend simpel. Die bewegliche Schneide der Heule Werkzeug AG etwa schloss eine Marktlücke – und überraschte über Grenzen hinweg.



Porträt

Die Heule Werkzeug AG stellt Werkzeuge zur vor- und rückwärtigen Bohrungsbearbeitung in einem Arbeitsgang her. Entwicklung, Herstellung und Hauptsitz sind in Balgach in der Schweiz angesiedelt, wo rund 70 Mitarbeitende tätig sind. Das Unternehmen hat zudem Niederlassungen in den USA, China und Korea und 35 Vertriebsvertretungen in 25 Ländern.

Simpel wie genial

Igor Marjetic, Leiter Verkauf bei der Heule Werkzeug AG, platziert ein Metallstück auf dem Tisch des Sitzungszimmers im imposanten Hauptsitz in Balgach (SG). Er erklärt: «Bohrt man durch Metall, entsteht vorne eine scharfe Kante um das Loch herum, auf der Rückseite aber ein massiver Grat. Früher hat man diesen per Hand entfernt. In Industrieländern übernehmen das meist Maschinen. Diese müssen die Teile aber drehen, wenn sie beidseitig bearbeitet werden sollen.»

Dann fischt Marjetic ein feines Werkzeug aus der Hosentasche: «Heules Idee war so simpel wie genial: Unsere bewegliche Schneide bearbeitet das überschüssige Metall, klappt ein, fährt dann durch das gebohrte Loch hindurch und klappt hinten wieder aus für die weitere Bearbeitung.» Der Vorteil an diesem Vorgang sei, dass Prozesse in der Zerspanung optimiert würden, da die Metallteile nicht gedreht werden müssten. Das spart schlicht Zeit. «Die Spezialisten konnten erst nicht glauben, dass das funktioniert und prozesssicher ist. Selbst heute noch, wenn wir in neuen Märkten unterwegs sind, ist das für viele wie Magie. Wir müssen den Prozess live vorzeigen.»

Im Freihandel up to date bleiben

Die bewegliche Schneide ist allerdings ein hochpreisiges Produkt und muss sich für den Hersteller auch wirklich lohnen: Notwendig ist die Technologie nur, wenn Produktivitätsdruck und Lohnkosten relativ hoch sind, also besonders schnelles Produzieren in hoher Stückzahl gefragt und das Entgraten per Hand zu teuer ist. Vor allem in Ländern, wo die Lohnkosten

Welches Gefühl kommt wohl auf, wenn man schon bei einem seiner ersten Aufträge an die Grenzen stösst? In den 60er-Jahren sollten Heinrich Heule und sein Team die Innenseiten eines Gabelstücks bearbeiten. In grosser Stückzahl. Schnell. Und dann auch noch günstig. Doch: Ein geeignetes Werkzeug fehlte damals. «Müssen wir jetzt wirklich Tausende von Teilen per Hand bearbeiten?», fragte sich der Gründer des damaligen Lohnfertigungsbetriebs besorgt – und fand eine Lösung: Aus der Not entstand ein neues Geschäftsmodell. Aus dem Lohnfertiger wurde ein Werkzeughersteller mit eigenen Produkten im oberen Preissegment. Mit Kunden auf der ganzen Welt.

Was also entwickelte man, um das Problem zu lösen? Was verhalf der Firma zum Durchbruch?

1%

ihres Umsatzes macht die Heule Werkzeug AG in der Schweiz.

98%

der Heule-Werkzeuge werden in der Schweiz gefertigt.

Das Wissen Schweizer
Fachkräfte schätzt die
«Heule»-Familie hoch.



eher hoch sind, findet die Heule Werkzeug AG also Abnehmer, wenn auch nicht unbedingt in der Schweiz: Nur ein Prozent der Werkzeuge wird hierzulande abgesetzt. «Unser wichtigster Markt ist Europa, vor allem Deutschland, wegen der Automobilindustrie. Danach kommen gleich die USA – auch wenn dort kein Freihandelsabkommen mit der Schweiz besteht.» Denn: «Unsere Werkzeuge sind Nischenprodukte und preislich in der allerersten Pyramidenspitze angesiedelt. Wir haben kaum Mitbewerber, und die Abnehmer zahlen daher auch Zuschläge.» Aus diesem Grund sind für die Heule Werkzeug AG die Freihandelsabkommen der Schweiz nicht lebensnotwendig. Eine komfortable Situation, die nur wenige Unternehmen teilen. Das ist auch Marjetic bewusst. Er weist darauf hin, dass sogar Heule den Unterschied spürt: «Wir arbeiten mit unabhängigen Vertriebspartnern. Daher merken wir, ob ein Land Abkommen mit der Schweiz hat, vor allem am Aufwand, also am Preis.» Entscheidend seien die Freihandelsabkommen nämlich im administrativen Aufwand des Warenverkehrs, der Papierkrieg werde extrem reduziert. Auch der rechtliche Rahmen sei genauer abgesteckt, etwa das Patentrecht. Wenn Schweizer Unternehmen konkurrenzfähig bleiben wollten, dann müsse man auch bei den Freihandelsabkommen up to date bleiben. Märkte wie Brasilien blieben durch die hohen Zölle zudem völlig unerreichbar.

— Text: Katharina Rilling



Igor Marjetic, Leiter Verkauf Heule Werkzeug AG.

«Wir bleiben in der Schweiz»

So gut wie jedes Teil der Heule Werkzeug AG wird in Balgach (SG) gefertigt. Lohnt sich das? «Ja», sagt Igor Marjetic, Leiter Verkauf bei der Heule Werkzeug AG, «Schweizer sind anpassungsfähig, zuverlässig und loyal.» Das Know-how der Fachkräfte sei zudem auf einem hohen Niveau. «Wir haben Mitarbeiter, die schon 40 Jahre für uns arbeiten, wir schätzen ihr Wissen. Gute Mitarbeiter im Ausland zu halten und zu fördern – dieser Aufwand ist für uns einfach zu gross.» Auch die Rechtssicherheit und das gute Arbeitsrecht böten Vorteile – durch die Stabilität könne man sich schnell an neue Gegebenheiten anpassen. Und nicht zuletzt sei auch ein Stück Patriotismus dabei: «Wir sind ein klassisches Schweizer KMU, das auf Qualität und nachhaltiges Wachstum setzt. Wir bleiben hier.»

So engagiert sich Swissmem

Dialog, Information, Meinungsbildung

Im Zusammenhang mit Freihandelsabkommen (FHA) engagiert sich Swissmem sowohl in der Verhandlungs-, Ratifikations- wie auch der Umsetzungsphase für die Interessen ihrer Mitgliedfirmen. Swissmem arbeitet dabei eng mit dem Seco und der Eidg. Zollverwaltung zusammen und steht in einem ständigen Dialog mit den zuständigen Stellen des

Bundes. Dabei werden Erfahrungen in der Anwendung von FHA ausgetauscht und Anliegen der Mitgliedfirmen platziert. Bei Problemen kann der Bund direkt bei den ausländischen Behörden intervenieren.

– **Verhandlungsphase:** Verbände sind nicht Teil der Verhandlungsdelegationen. Dennoch unterstützt Swissmem den Prozess. Dazu gehört die Informa-

tion der Verhandlungsdelegationen über jene Produktkategorien, die für die MEM-Industrie besonders wichtig sind.

- **Ratifikationsphase:** Nach der Prüfung des Verhandlungsergebnisses positioniert sich Swissmem zum jeweiligen FHA und trägt zur öffentlichen Meinungsbildung bei. In dieser Phase werden die Mitgliedfirmen über das Verhandlungsergebnis informiert.
- **Umsetzungsphase:** Wie können die Mitgliedfirmen von einem neuen FHA profitieren? Diese Frage steht bei der Umsetzung eines FHA im Zentrum. Swissmem organisiert dazu regelmässig Informationsveranstaltungen. Darüber hinaus erteilen Fachspezialisten individuelle Auskünfte zu zolltechnischen Fragen oder vermitteln kompetente Ansprechpersonen.



Spezialisten von Swissmem informieren auch bei zolltechnischen Fragen.

Schlusspunkt. **Freier Handel...**

- ... sorgt dafür, dass die Schweiz wettbewerbsfähig bleibt.
- ... funktioniert: Handel mit Freihandelspartnern entwickelt sich im Vergleich zu allen anderen Exportmärkten signifikant besser.
- ... lässt auch Schweizer Konsumenten und Produzenten profitieren: von günstigeren Preisen.
- ... sichert Arbeitsplätze in der Schweiz.
- ... verbessert die Rechtssicherheit.
- ... muss erweitert werden: Mit den USA und den Zukunftsmärkten Brasilien und Indien existieren bisher keine Abkommen.



Das Fachwissen möglichst lange im Unternehmen halten – das erklärte Ziel der Initiative 50+.

Flexible Arbeitszeitmodelle bei Huber+Suhner

Wie bleibe ich als Arbeitgeberin attraktiv?

Wie kann ich die Talente im Unternehmen halten und neue gewinnen? Das Unternehmen Huber+Suhner hat sich Fragen wie diese gestellt und die Antworten in ein breit angelegtes Programm integriert. **Besonderes Augenmerk legt die Firma auf die Zielgruppen Frauen, Eltern sowie Mitarbeitende über 50 Jahre.** Die neue Initiative Talent@HUBER+SUHNER schafft im Unternehmen Voraussetzungen, damit möglichst viele Mitarbeitende im Berufsleben aktiv bleiben können – egal ob Frau oder Mann, junge oder ältere Personen. So werden Mitarbeitende beispielsweise darin unterstützt, dass sie ihre Verantwortung als Eltern bei gleichzeitiger beruflicher Tätigkeit besser wahrnehmen können. Frauen werden insbesondere in technischen Berufen gefördert und für die Übernahme von Führungsverantwortung begeistert.

Das Angebot umfasst flexible Arbeitszeitmodelle wie Teilzeit, Job-sharing, flexiblere Einteilung der Wochenarbeitszeit oder Home Office. Aber auch individuelles Coaching/Mentoring, spezielle Events und Netzwerke zählen zu den Fördermassnahmen.

Die Initiative 50+ setzt sich zum Ziel, das Fachwissen von Mitarbeitenden möglichst lange im Unternehmen zu halten und sicherzustellen, dass wertvolles Know-how an Jüngere weitergegeben wird. Das Angebot für ältere Mitarbeitende beinhaltet Standortbestimmungen, aber auch Schulungen, Vorträge und Informationsveranstaltungen, welche auf die spezifischen Bedürfnisse abgestimmt sind. Es werden bezahlte Gesundheitschecks ermöglicht sowie flexible Arbeitszeitbedingungen und Teilzeitarbeit bis zum ordentlichen Pensionsalter oder darüber hinaus gefördert. Eine aktive Aus- und Weiterbildung, Sabbaticals und die Möglichkeit von Auslandseinsätzen sind weitere Elemente des fortschrittlichen Programms.

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

Swissmem Fachkräftestrategie

Die drei Säulen für mehr Fachkräfte

Das Engagement von Huber+Suhner (siehe links) setzt dieselben Schwerpunkte wie die Swissmem Fachkräfte-Initiative. **In der Maschinen-, Elektro- und Metall-Industrie fehlt es vor allem in technischen Berufen an qualifiziertem Personal.** Der demografische Wandel verbunden mit Einschränkungen des freien Personenverkehrs wird dazu führen, dass sich die Situation noch verschärft. Swissmem hat deshalb Empfehlungen erarbeitet, wie die Unternehmen dieser Herausforderung begegnen können. Sie basieren auf den drei Säulen **«Nachwuchsförderung», «Verainbarkeit von Familie und Beruf» sowie «Ältere Mitarbeitende».** Die Angebote von Swissmem umfassen etwa das elektronische Nachschlagewerk Power-MEM mit Fokus auf ältere Mitarbeitende, Informationsveranstaltungen sowie Networking-Anlässe für Frauen oder das kostenlose Angebot von Erstberatungen des Vereins Profawo zur Vereinbarung von Familie und Beruf. **In der Nachwuchsförderung ist Swissmem ebenfalls aktiv:** Zum Beispiel wird das Technikinteresse gefördert und während der Berufsorientierungsphase begleitet.

 [Weitere Informationen unter www.swissmem.ch/industriepolitik/fachkraefte.html.](http://www.swissmem.ch/industriepolitik/fachkraefte.html)

Neu: Swissmem bloggt

Um die Fachkräftestrategie besser sicht- und fassbar zu machen, hat Swissmem einen Blog ins Leben gerufen: mit Best Practices, Handlungsfeldern und Dialogmöglichkeiten. Er enthält zudem praktische Tipps, wie Firmen dem Fachkräftemangel konkret begegnen können.

 [Diskutieren Sie mit und teilen Sie Ihre Meinung und Erfahrung unter www.swissmem.ch/fachkraefte.](http://www.swissmem.ch/fachkraefte)



Vor allem komplexe Systeme werden in der Schweiz entwickelt.

Vernetzt, rundum

CEO Martin Pfister ist überzeugt: Insys Smart Automation wird wachsen. Durch internationale Partnernetzwerke und Digitalisierung.

«Wir dürfen uns nicht dem verschliessen, was auf anderen Kontinenten vorgeht. Der Markt der Zukunft liegt in Asien. Man braucht in der Industrie vermehrt flexible Systeme, Roboterhersteller sind da Taktgeber. Für die Automationsbranche sind goldene Zeiten angebrochen: Indien, Brasilien, China – diese Länder und ihre Bedürfnisse entwickeln sich enorm. Entweder man ist dabei oder Geschichte.»

Martin Pfister ist definitiv ein Mann, der dabei sein will: Er arbeitete bereits in Asien, Deutschland und in den USA, lernte die Märkte – und vor allem wichtige Leute – kennen. Jetzt sitzt Pfister, inzwischen CEO und Inhaber von Insys Smart Automation, einem Sondermaschinenbauer für individuelle Präzisionsanla-

gen und anpassbare Standardmaschinen, jedoch im ländlichen Münsingen im Hauptfirmensitz. Er erzählt, wie er das stark verschuldete Unternehmen Mitte 2014 aufkaufte – mit einer Vision: innerhalb von zwei Jahren schwarze Zahlen zu schreiben. Wie das? «Mit Wachstum durch Internationalisierung.» Das neue Firmenkonzept ist denn auch ganz darauf ausgelegt, auf dem internationalen Markt mitzumischen: «Wir haben ein Partnernetzwerk gebildet in allen für uns wichtigen Regionen dieser Welt – jeder bleibt für sich autark, dennoch in einer Gruppe vereint und sich gegenseitig ergänzend.» In der sogenannten Smart Automation Group sind alle Aufgabebereiche genau festgelegt, regelmässige Treffen der CEO ein Muss. In der Schweiz und in Kanada werden Technologien vor allem weiterentwickelt, während in Asien und Ungarn Anlagen und Technologien für die jeweilige lokale Industrie realisiert werden. Man stehe unter grossem Preisdruck, meint Pfister zur teilweisen Auslagerung der Produktion respektive zum Ausbau in Ungarn und Asien. Durch die Vernetzung will man wettbewerbsfähig bleiben und Trends besser aufspüren. Trotzdem bleibe man regional verankert.

Vater der Technologie

Bei Insys sieht man aber nicht nur in der internationalen Vernetzung Potenzial. Auch in der digitalen: «Produkte werden durch die Digitalisierung hochwertiger, präziser und vor allem ressourcenschonender produziert», weiss der CEO von Insys. «Man muss Industrie 4.0 als Entlastung sehen.» Das Selbstlernen der Anlagen sei möglich, Fehler würden fast von selbst eliminiert. Aber das schüre auch Ängste: Wann übernimmt die Maschine, gehen Jobs verloren? Er selbst blickt zuversichtlich in die Zukunft: «Zum Glück bleibt der Mensch Vater der Technologie, ihn wird es immer brauchen. Ob in Indien, China, Brasilien oder in der Schweiz.»

— Text: Katharina Rilling

.....

Porträt

Die Firma Insys, mit Hauptsitz in der Schweiz, ist ein weltweit agierender Sondermaschinenbauer für individuelle Präzisionsanlagen und anpassbare Standardmaschinen. Seit 25 Jahren entwickelt und fertigt Insys Automationsanlagen für die Bereiche Automotive, Konsumgüter, Elektro- und Medizintechnik sowie Uhren- und Schmuckindustrie. Das Unternehmen besitzt weltweite Firmenpartnerschaften. Die mit Insys neu gegründete Smart Automation Group verfügt über Büros in Kanada, den USA, Ungarn, der Schweiz und China und arbeitet mit ihren strategischen Partnern in jeder Region weltweit zusammen.



CEO und Inhaber **Martin Pfister** – ein Mann mit wertvollen Kontakten in aller Welt. Trotzdem bleibt er mit Insys in der Schweiz zu Hause.



Messe Prodex 2016

Berufsmeisterschaften & Co.

Die diesjährige Prodex – Internationale Fachmesse für Werkzeugmaschinen, Werkzeuge und Fertigungsmesstechnik findet vom **15. bis 18. November 2016 in der Messe Basel** statt. **Swissmem** ist mit einem vielseitigen Engagement vor Ort präsent. Beim eigenen Standplatz werden während vier Tagen die **Schweizer Berufsmeisterschaften** der Berufe Konstrukteur, Automatiker und Elektroniker ausgetragen.

Die Gewinner qualifizieren sich für die Berufsweltmeisterschaft «WorldSkills» 2017 in Abu Dhabi.

Weiter bietet **Swissmem** interessierten Besuchern geführte **Messerundgänge zum Thema Industrie 4.0** an. Die Fachgruppe «Dimensionelle Messtechnik» zeigt zudem an einem separaten Gemeinschaftsstand die neusten Entwicklungen und Produkte aus ihrem Bereich auf. Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

 Weitere Infos zur Prodex unter www.prodex.ch.

«Industrie 2025»

Interessiert an News aus der Industrie-4.0-Welt?

Die Initiative «Industrie 2025» lanciert neu einen Newsletter zu Themen rund um Industrie 4.0. Möchten Sie erfahren, was aktuell national und international in der digitalen Welt passiert? Wollen Sie vom Wissen profitieren, das die Initiative in den verschiedensten Bereichen von Industrie 4.0 sowie zu den dazugehörigen Rahmenbedingungen aufbaut? Interessieren Sie sich für Informationsveranstaltungen und Networking-Gelegenheiten? Oder suchen Sie ganz einfach den passenden Partner für Ihre Projekte? Dann sollten Sie den Newsletter abonnieren.

Die nationale Initiative «Industrie 2025» ist Anlaufstelle und Kompetenzzentrum zum Thema Industrie 4.0. Getragen wird die Initiative von den vier Branchenverbänden **Swissmem**, **asut**, **SwissT.net** und **Electrosuisse**.

 Den Newsletter «Industrie 2025» jetzt abonnieren unter www.industrie2025.ch.

Europa Forum Luzern

Im Spannungsfeld von Arbeitsmarkt und Zuwanderung



Unklarheit über die Umsetzung der Masseneinwanderungsinitiative, Aufhebung des Euro-Franken-Kurses, schwächelnder globaler Konjunkturver-

lauf und jetzt auch noch der Brexit – die Schweizer Wirtschaft kämpft mit schwierigen Rahmenbedingungen. Was sind die Auswirkungen auf unseren Arbeitsmarkt und die Wachstumsperspektiven? Vor diesem Hinter-

grund befasst sich das **Europa Forum Luzern im KKL am 14. November 2016** unter anderem mit folgenden Fragen:

- Mit welchen Strategien und Massnahmen meistern Unternehmen das aktuelle Spannungsfeld Arbeitsmarkt und Zuwanderung?
- Wie funktionieren europäische Firmen mit ähnlich gelagerten Problemen?
- Wie meistert die Wirtschaft zusammen mit der Politik den Spagat zwischen offenen Arbeitsmärkten und regulierter Zuwanderung?

- Wie geht es nach dem Brexit mit der Umsetzung der Masseneinwanderungsinitiative in die Praxis weiter?
- Was sind dabei die Erwartungen an die Politik?

Am Gipfeltreffen von Wirtschaft, Wissenschaft und Politik diskutieren namhafte nationale und internationale Entscheidungsträger, unter anderem von **Pilatus Aircraft**, **ABB Schweiz**, **Partners Group**, **Ypsomed**, **Getzner** sowie **Endress+Hauser**, über die Zukunft des Standorts Schweiz in Europa.

 Information und Anmeldung unter www.europaforum.ch.

Erfolgreich mit Unsicherheit umgehen

Die Swissmem Academy gibt seit 1946 Führungsimpulse. Doch das Jubiläum ist weniger Anlass für einen Rückblick, sondern vielmehr für einen Blick in die Zukunft. Das Resultat: ein zeitgemässes Weiterbildungsangebot.

Wie sollten Mitarbeitende geführt werden, damit sie motiviert bleiben und gute Leistung erbringen? Gesellschaftliche Megatrends geben die Richtung vor, in die sich die Mitarbeiterführung entwickeln muss: Es gilt, der zunehmenden Individualisierung und dem Wunsch nach Flexibilität auf Seiten der Arbeitnehmenden Rechnung zu tragen. Hinzu kommen Rahmenbedingungen wie unvorhergesehene wirtschaftliche und politische Ereignisse oder die demografische Entwicklung, welche ganz besonders für Unternehmen im internationalen Kontext eine Herausforderung bedeuten.

«Atmende» Systeme

Was bedeutet das nun konkret für jemanden, der in der Führungsverantwortung steht? Bisherige Grenzen verschwinden, und feste Strukturen lösen sich auf. Wandel und Unsicherheiten sind ständige Begleiter im Managementalltag, und man kann sich nicht mehr auf bewährte Tools verlassen. Führung muss neu gedacht werden. Flexibles und agiles Handeln wird zum Erfolgsfaktor. Dazu gehören beispielsweise moderne Formen der internen Kommunikation, die Förderung durchlässiger Hierarchien sowie einer guten Vertrauenskultur. Nur Unternehmen, die «atmende» Systeme und Verfahren entwickeln, können Veränderungen im Markt schnell und flexibel aufnehmen und dann adäquat darauf reagieren.

Die veränderten Anforderungen an das Management finden ihren Niederschlag im Angebot der Swissmem Academy. Wer seine Fach- und Führungskompetenz stärken und ausbauen will, kann aus einem zeitgemässen Weiterbildungsangebot auswählen. Dabei berücksichtigt die Swissmem Academy auch die veränderten formalen Weiterbildungsbedürfnisse und setzt auf Modularisierung, Dezentralisierung und Individualisierung. Je nach zeitlicher Verfügbarkeit und gewünschter Inhaltstiefe kann zwischen Lehrgängen, Seminaren oder Inhouse-Trainings gewählt werden.

— Text: Gabriela Schreiber

 Weitere Informationen zu den Angeboten unter www.swissmem-academy.ch.

Aus der Kaderschule wird Academy

Swissmem setzt sich traditionell mit grossem Engagement in der Aus- und Weiterbildung ein. Bereits vor siebzig Jahren wurde die Swissmem Kaderschule für Führungskräfte der MEM-Industrie gegründet. Im Wissen darum, dass der Begriff «Kader» heute weder zeitgemäss ist noch den aktuellen Anforderungen an Führungspersonen entspricht, tritt die Weiterbildungsinstitution des Verbands neu als «Swissmem Academy» auf.



«Was ist das Zentrale für die agile Führung? Feedback! Mit einer ausgeprägten Reflexionskompetenz lerne ich als Führungsperson. Mit ehrlicher und offener Wertschätzung – Lob und Kritik – entwickle ich die Mitarbeitenden und mache so einen wichtigen Schritt in die Zukunft.»

Jack Rietiker,
Leiter Swissmem Academy

Konstruktiv



Damit ist die Grundlage für weiteres Wachstum gelegt: Die Comet Group baut in Flamatt für 60 Millionen Franken aus. Das Produktionsgebäude schafft Raum für das wachsende Röntgen- und E-beam-Geschäft und mehr als 250 zusätzliche Mitarbeitende. Viele Unternehmen setzen auf den Standort Schweiz – und stossen dabei auf fruchtbaren Boden.